

# ZUSAMMENGEFASSTER KONZERNLAGEBERICHT UND LAGEBERICHT

der Hawesko Holding Aktiengesellschaft für das Geschäftsjahr 2019

## UNTERNEHMENSPROFIL

### **VIELE STARKE MARKEN – EIN LEISTUNGSFÄHIGER PREMIUM- WEINHANDELS-KONZERN**

Die HAWESKO Holding Aktiengesellschaft (nachfolgend Hawesko Holding AG) und ihre Tochterunternehmen (nachfolgend Hawesko-Konzern) sind auf den Handel mit hochwertigen Weinen aus dem gehobenen und Premium-Bereich spezialisiert. 2019 erzielte der Hawesko-Konzern einen Umsatz von € 556,0 Mio. 84,3 % davon wurden in Deutschland erwirtschaftet (Vorjahr: 88,7 %). Der Konzern hat mehrere Tochterunternehmen im europäischen Ausland. Er besteht aus der Muttergesellschaft Hawesko Holding AG, die als übergeordnete Einheit fungiert und steuernde Aufgaben im Bereich der Unternehmensstrategie, der zentralen Finanzierung und des zentralen Cash-Managements sowie des Risikomanagements wahrnimmt. Die operative Tätigkeit verteilt sich auf die drei Segmente Retail, E-Commerce und B2B. Die Segmente Retail und E-Commerce wenden sich über unterschiedliche Verkaufskanäle an Endkunden, während das Segment B2B Gastronomie und gewerbliche Wiederverkäufer beliefert. Alle drei Segmente nehmen in ihren jeweiligen Märkten eine führende Stellung in Deutschland ein. Die Konzernstruktur ist aus Sicht der Konzernführung durch ein ausgewogenes Verhältnis von dezentralen Einheiten und zentralen Funktionalitäten geprägt. Wichtig für den Unternehmenserfolg sind die langjährigen und vertrauensvollen Beziehungen zu Top-Weinproduzenten überall auf der Welt. Für viele renommierte Weine und Weingüter

gibt es Vereinbarungen, die den Konzerngesellschaften die exklusiven Vertriebsrechte für Deutschland sichern. Darüber hinaus bestehen Geschäftsbeziehungen mit vielen der in Deutschland an hochwertigem Wein interessierten Konsumenten.

### **NATIONAL PRÄSENT UND INTERNATIONAL GUT AUFGESTELLT**

Die Konzernleitung sowie die Verwaltung des Segments E-Commerce haben ihren Sitz in Hamburg. Zu dem Segment E-Commerce zählen u.a. die Tochtergesellschaften *HAWESKO (Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO GmbH)* und *The Wine Company (The Wine Company Hawesko GmbH)*, die von Hamburg aus gesteuert werden. Die weiteren zugehörigen Tochtergesellschaften *Vinos (Wein & Vinos GmbH)* und *WirWinzer (WirWinzer GmbH)* sind in Berlin bzw. München ansässig. Das Segment Retail besteht aus *Jacques' Wein-Depot (Jacques' Wein-Depot Wein-Einzelhandel GmbH)* mit Sitz in Düsseldorf sowie aus *Wein & Co. (Wein & Co. Handelsgesellschaft m.b.H.)* mit Sitz in Vösendorf, Österreich. Sowohl *Jacques' Wein-Depot* mit 320 Depots bundesweit in Deutschland als auch *Wein & Co.* mit 20 Filialen in ganz Österreich nehmen jeweils die führende Stellung in ihrem Heimatmarkt ein. Die Verwaltung des Segments B2B 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 folgenden Wachstums-, Rendite- und Liquiditätsziele hat der Hawesko-Konzern für sich festgelegt und verwendet für die interne Steuerung diese wesentlichen finanziellen Leistungsindikatoren:

- *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. Ziel ist, den Marktanteil des Hawesko-Konzerns permanent auszuweiten.
- *Umsatzrendite:* Die EBIT-Marge soll nachhaltig auf 7,0 % erhöht werden, kann aber in Wachstums- und Transformationsphasen niedriger sein.
- *Kapitalrendite:* Der Return On Capital Employed vor Steuern (ROCE) soll nach Anwendung von IFRS 16 stets mindestens 14,0 % erreichen.
- *Free-Cashflow:* Aus dem operativen Geschäft soll ein Liquiditätsüberschuss generiert werden, damit vor allem für Investitionen sowie für die Zahlung angemessener Dividenden ausreichend Mittel zur Verfügung stehen. 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 Entwicklungen 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 (Verhältnis von EBIT zu Umsatzerlösen) 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 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«, Seite 42) in allen Segmenten des Konzerns zu erwirtschaften. Damit wird verankert, dass der Konzern nur in solche Geschäftsfelder investiert, die ihre Kapitalkosten übertreffen und damit langfristig zur Steigerung des Unternehmenswerts beitragen.

Zusätzlich zu dieser wertorientierten Kennzahl wird der Free-Cashflow – definiert als Summe aus Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit, Cashflow aus der Investitionstätigkeit und gezahlten Zinsen – als liquiditätsorientierte Steuerungsgröße eingesetzt. Im Vergleich zum Vorjahr umfasst der Free-Cashflow ab 2019 keine Mittelabflüsse durch den Erwerb von Tochterunternehmen, da diese Sondereffekte darstellen und eine Vergleichbarkeit über die Perioden erschweren. Durch die Steuerungsgröße Free-Cashflow ist gewährleistet, dass auch in Zukunft ausreichende Mittel für die operativen Zahlungsverpflichtungen, die Tilgung von Schulden und Investitionen für künftiges Wachstum zur Verfügung stehen sowie weiterhin eine dem Gewinn je Aktie angemessene Dividende gezahlt werden kann. Eine nachhaltige Optimierung des Working Capital und ein effektives Investitionsmanagement unterstützen aus Sicht des Vorstands diese Zielsetzung entscheidend.

Zur Steuerung des Konzerns werden keine wesentlichen nichtfinanziellen Leistungsindikatoren eingesetzt.

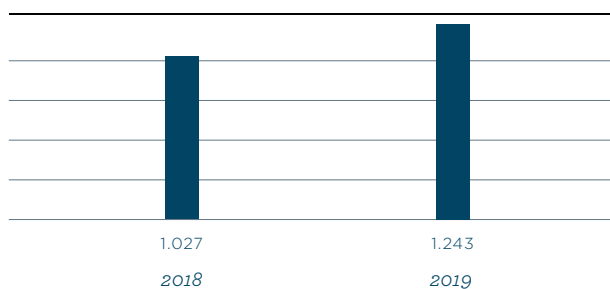
## MITARBEITER

Im Konzern wurden im Geschäftsjahr 2019 durchschnittlich 1.243 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter (inklusive 30 Auszubildende), überwiegend in Deutschland, beschäftigt. Der Frauenanteil im Konzern beträgt 45,0 % (Vorjahr: 51,0 %), bei den Führungskräften liegt er bei 25,0 % (2018: 26,0 %). Die Zielvorgabe eines Frauenanteils von 25,0 % bei Führungskräften bis zum 30.06.2022 wurde bereits 2019 realisiert.

Die Aufwendungen für Aus- und Weiterbildung betragen im Berichtsjahr € 0,3 Mio. (Vorjahr € 0,4 Mio.). Am 31.12.2019 waren 403 Mitarbeiter (Vorjahresstichtag: 443) des Konzerns Versicherungsnehmer in der Pensionskasse. Die tariflichen Arbeitgeberzuschüsse betragen im Berichts- sowie im Vorjahr € 0,1 Mio.

Weitere Informationen zu Arbeitnehmerbelangen befinden sich im gesonderten Bericht zu Umwelt-, Arbeitnehmer- und Sozialbelangen ([www.hawesko-holding.com/konzern/corporate-governance](http://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 2019 auf € 0,2 Mio. (Vorjahr: € 0,4 Mio.).

## BESONDERHEITEN DES WEINHANDELS IN BEZUG AUF DEN KONZERN

Die wichtigsten immateriellen Vermögenswerte des Konzerns liegen im Bereich der Kunden- und Lieferantenbeziehungen. Hier ist insbesondere die Kundendatei zu nennen, in der viele 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 Segmenten Retail und E-Commerce wurden 2019 knapp 1,8 Millionen Endkunden in Deutschland, Österreich und Schweden bedient (2018: 1,6 Millionen). Im Durchschnitt kauften diese Kunden für € 211 (Vorjahr: € 204) netto im Jahr. Im Großhandel zählen ca. 16.000 Kunden (Vorjahr: 16.000), vorwiegend in Deutschland, zum Kundenkreis; sie kommen aus dem Lebensmitteleinzelhandel, 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 jahrelange Erfahrung der Mitarbeiter stellt zudem einen sachgemäßen Umgang mit dem sensiblen Naturprodukt Wein sicher. Die Distanzhandelslogistik des Konzerns verfügt über ein vollklimatisiertes Lieferzentrum am Standort Tornesch mit entsprechend angepassten und optimierten Abläufen, die die Logistikdienstleistungen für das Segment E-Commerce erbringt. Im Berichtsjahr wurde die Logistik für das B2B-Segment vom Standort Tornesch in ein den Anforderungen der Hawesko-Gruppe entsprechendes, von einem externen Anbieter betriebenes Lager in der Mitte Deutschlands verlegt. Im Segment Retail wird bereits auf Dienstleistungen Dritter zurückgegriffen.

Informationen zu Umweltbelangen finden sich im gesonderten Bericht zu Umwelt-, Arbeitnehmer- und Sozialbelangen ([www.hawesko-holding.com/konzern/corporate-governance](http://www.hawesko-holding.com/konzern/corporate-governance)).

## WIRTSCHAFTSBERICHT

### GESAMTWIRTSCHAFTLICHE UND BRANCHENBEZOGENE RAHMENDATEN

Das Wirtschaftswachstum in Deutschland war 2019 so schwach wie seit 2013 nicht mehr. Vorläufigen Berechnungen des Statistischen Bundesamtes zufolge legte das reale Bruttoinlandsprodukt (BIP) um lediglich 0,6 % zu. Im Vorjahr waren es noch 1,5 % gewesen. Damit war das BIP-Wachstum 2019 weniger als halb so hoch wie der Zehnjahresdurchschnitt der Jahre 2008 bis 2018. Im verarbeitenden Gewerbe ging die Bruttowertschöpfung stark und auf breiter Front zurück, insoweit befand sich die verarbeitende Industrie in einer Abschwungphase. Auf der Verwendungsseite erklärt sich dies wesentlich durch die schwache Entwicklung der Exporte sowie der Ausrüstungsinvestitionen, dagegen legten die privaten und staatlichen Konsumausgaben deutlich zu. Trotz der schwachen gesamtwirtschaftlichen Entwicklung erhielten die recht günstigen Arbeitsmarkt- und Einkommensaussichten die Konsumfreude der Verbraucher aufrecht. Der Konsum blieb auch im Berichtsjahr eine wesentliche Stütze des Wirtschaftswachstums in Deutschland.

Laut der Gesellschaft für Konsumforschung (GfK) beträgt die Kaufkraft der Deutschen (nominal verfügbares Netto-Einkommen inklusive staatlicher Transferzahlungen) aktuell knapp T€ 23,8 pro Kopf. Sie liegt damit um 2,9 % über dem Vorjahreswert. Dies lässt bezüglich der Konsumfreude der Deutschen zunächst einen positiven Ausblick auf das laufende Geschäftsjahr zu, was durch den GfK-Konsumklima-Index bestätigt wird, der im Februar 2020 eine optimistischere Haltung der Verbraucher ausweist.

### *Deutscher Weinmarkt*

Nach Angaben des Deutschen Weininstituts war auf dem deutschen Weinmarkt im Jahr 2019 eine rückläufige Entwicklung zu verzeichnen: Die Einkäufe der privaten Haushalte gingen mengenmäßig um 0,9 % und wertmäßig um 0,6 % gegenüber dem Vorjahr zurück. Insgesamt wurden in Deutschland 2019 ca. 19,5 Mio. Hektoliter Wein und Schaumwein abgesetzt. Damit erreichte der deutsche Markt einen Gesamtwert im oberen einstelligen Milliarden-Euro-Bereich. Der Durchschnittspreis für die marktübliche 0,75-l-Flasche im Lebensmitteleinzelhandel stieg um 2 Eurocent auf € 2,34. Beim Ab-Hof-Verkauf sowie dem Vertrieb durch Fach- und Online-Handel wurden dagegen deutlich höhere Preise erzielt. Bei Weinen deutscher Provenienz waren es durchschnittlich € 5,15 für die marktübliche 0,75-l-Flasche – ein leichtes Plus gegenüber dem Vorjahr (€ 5,10).

### GESCHÄFTSVERLAUF UND ERTRAGSLAGE

#### *Gesamtaussage zum Geschäftsverlauf 2019 und zur wirtschaftlichen Lage*

Der Hawesko-Konzern konnte seinen Umsatz 2019 um 6,0 % gegenüber dem Vorjahr auf € 556,0 Mio. steigern. Auch ohne die Erstkonsolidierung von *Wein & Co.*, die in der Vergleichsbasis vom 01.01. bis 30.09.2018 nicht enthalten war, ist dem Konzern eine leichte Umsatzsteigerung von 1,3 % gelungen. Etwa 84,3 % des Umsatzes wurden in Deutschland erzielt – der Zuwachs im Inland betrug 0,7 % gegenüber dem Vorjahr. Damit hat die Gruppe ihre Marktstellung behauptet. Das EBIT betrug € 29,1 Mio., nach € 27,7 Mio. im Vorjahr.

Die Konzernbilanz weist eine durch die Erstanwendung von IFRS 16 erweiterte Bilanzsumme von € 394,9 Mio. aus (Vorjahresstichtag: € 289,0 Mio.).

Die Eigenkapitalquote beträgt 28,1 % (Vorjahr 38,9 %, vor Anwendung IFRS 16). Die Netto-Verschuldung zum Bilanzstichtag beträgt € 134,1 Mio. nach € 14,8 Mio. zum Vorjahresstichtag. Ursächlich für den Anstieg ist die Erstanwendung von IFRS 16.

Der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit betrug im Berichtsjahr € 33,6 Mio. (Vorjahr: € 26,1 Mio.). Der Free-Cashflow entwickelte sich von € 10,7 Mio. im Vorjahr auf € 31,6 Mio. Die wesentlichen Gründe für den Anstieg lagen einerseits in den deutlich gesunkenen Auszahlungen für den Erwerb von Tochterunternehmen (ab 2019 nicht mehr Teil der Free-Cashflow-Definition), der im Vorjahr die Akquisition der *Wein & Co.* betraf (€ 9,5 Mio.). Andererseits stiegen die Einzahlungen aus dem Abgang von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen von € 0,1 Mio. auf € 10,1 Mio.

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

Die Erwartungen des Vorstands hatten bei einem Umsatzanstieg von 7,0 % bis 9,0 % gegenüber dem Vorjahr (€ 524,3 Mio.) gelegen. Diese Zielbandbreite wurde nicht erreicht, weil leicht rückläufige Großhandelsumsätze sowie der Lagerumzug die Umsatzentwicklung stärker als erwartet belasteten.

Das EBIT lag bei € 29,1 Mio. und erreichte mit einer Marge von 5,2 % die erwartete Bandbreite von 5,0 % bis 5,7 %.

Zur Analyse der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage werden die im Folgenden aufgeführten Leistungskennzahlen verwendet. Teilweise sind sie jedoch nicht Bestandteil der IFRS und daher als alternative Leistungskennzahlen zu kennzeichnen. Die von der Hawesko Holding AG genutzten Kennzahlen sind:

	Definition	2018	2019
Umsatz	Umsatzerlöse	€ 524,3 Mio.	€ 556,0 Mio.
EBIT	Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit	€ 27,7 Mio.	€ 29,1 Mio.
EBIT-Marge	EBIT dividiert durch Umsatzerlöse	5,3%	5,2%
ROCE	EBIT dividiert durch Capital Employed; siehe Seite 38	16,7%	12,3%
Free-Cashflow	Summe aus Cashflow aus operativer Tätigkeit, aus Cashflow aus Investitionstätigkeit sowie gezahlten Zinsen.	€ 10,7 Mio.*	€ 31,6 Mio.

\* nach neuer Free-Cashflow-Definition € 20,2 Mio.  
Rundungsdifferenzen möglich

Für das Jahr 2019 wurden im Geschäftsbericht 2018 die folgenden Renditeziele (finanzielle Leistungsindikatoren) kommuniziert. Die untenstehende Tabelle zeigt, inwieweit sie realisiert bzw. nicht realisiert wurden.

	Zielsetzung	2019	Zielerreichung
Umsatzwachstum	ca. 7,0-9,0%	+6,0%	-
EBIT-Marge	5,0-5,7% (inklusive IFRS 16-Auswirkungen)	5,2%	✓
ROCE	17,0% (ohne IFRS 16-Auswirkungen)	12,3%	-
Free-Cashflow	€12,0 bis €16,0 Mio. (ohne IFRS 16-Auswirkungen)	€31,6 Mio.	✓

## Ertragslage

### 2019: Steigerung in Umsatz und Ergebnis

Der Umsatz des Hawesko-Konzerns konnte 2019 um 6,0% von €524,3 Mio. auf €556,0 Mio. gesteigert werden. *Wein & Co.* wurde zum 01.10.2018 erst-konsolidiert und ist deshalb nicht in der gesamten Vergleichsbasis des Vorjahreszeitraums enthalten. Akquisitionsbereinigt betrug der Umsatzzuwachs 1,3%. Der darin enthaltene Online-Umsatz in den Segmenten Retail sowie E-Commerce erhöhte sich inklusive *Wein & Co.* um 19,6% auf €119,4 Mio. gegenüber dem Vorjahr (€98,8 Mio.), ohne *Wein & Co.* stieg er um 15,5% an. Etwa 84,3% des Umsatzes wurden in Deutschland erzielt – der Zuwachs im Inland betrug 0,7% gegenüber dem Vorjahr. Insgesamt entfielen 23,0% vom Umsatz auf Weine aus Frankreich (Vorjahr: 26,0%), 26,0% auf Erzeugnisse aus Italien (Vorjahr: 27,0%), 17,0% auf spanische Gewächse (Vorjahr: 18,0%) und ca. 13% auf Produkte aus Deutschland (Vorjahr: 11,0%). Die Absatzmenge belief sich auf insgesamt 74 Millionen Flaschen (Vorjahr: 76 Millionen).

Haupttreiber des Umsatzanstiegs im Konzern war die ganzjährige Konsolidierung von *Wein & Co.* im Segment Retail. Darüber hinaus resultierten positive Impulse in der organischen Entwicklung sowohl aus der Expansion sowie der anhaltend hohen Kundenaktivität bei *Jacques' Wein-Depot* im Retail- als auch aus dem Wachstum im E-Commerce-Segment. Im Segment B2B war dagegen ein Umsatzrückgang infolge leicht rückläufiger Export- und Großhandelsumsätze sowie aufgrund der Belastungen durch den Umzug des B2B-Lagers im zweiten Halbjahr zu verzeichnen.

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 konnten mit der Auslieferung des 2016er Jahrgangs Umsätze in Höhe von €9,6 Mio. realisiert werden. Ohne *Wein & Co.* bezifferte sich der Umsatz mit Subskriptionsweinen auf €7,7 Mio. (Vorjahr, vergleichbar: €6,9 Mio. für den Jahrgang 2015).

Die Rohertragsmarge, berechnet als Umsatzerlöse abzüglich Aufwendungen für bezogene Waren im Verhältnis zu den Umsatzerlösen, konnte im Berichtsjahr auf 43,3% gesteigert werden (Vorjahr: 42,6%). Diese Entwicklung ist vor allem auf eine höhere Gewichtung des Segments Retail zu Lasten des Segments B2B zurückzuführen. Darüber hinaus konnte die Rohertragsmarge durch eine verbesserte Mischkalkulation der Warenangebote in allen Segmenten erhöht werden.

Der Personalaufwand setzte sich aus Löhnen und Gehältern sowie aus gesetzlichen, tariflichen und freiwilligen Sozialaufwendungen zusammen. Er stieg im Berichtsjahr um 12,6% auf €66,9 Mio. gegenüber über dem Vorjahr (€59,4 Mio.). Die Personalaufwandsquote (Personalaufwand im Verhältnis zu den Umsatzerlösen) erhöhte sich von 11,3% im Vorjahr auf 12,0% im Geschäftsjahr 2019. Der Anstieg sowohl des Aufwands als auch der Aufwandsquote ist in erster Linie auf die Konsolidierung von *Wein & Co.* im gesamten Geschäftsjahr zurückzuführen.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen sanken im Geschäftsjahr leicht um €1,2 Mio. auf €149,1 Mio. Im Vergleich zum Vorjahr werden aufgrund des ab 2019 anzuwendenden Rechnungslegungsstandards *IFRS 16 - Leasingverhältnisse* Leasingverhältnisse in der Regel aktiviert und über die Laufzeit abgeschrieben.

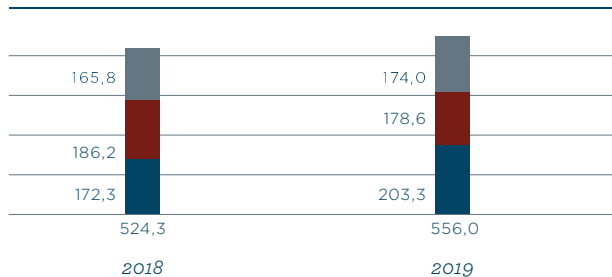
Der Ausweis der in diesem Zusammenhang angefallenen Aufwendungen erfolgt ab 2019 in den Abschreibungen und Zinsaufwendungen, die aufgrund der Erstanwendung einen entsprechenden Anstieg verzeichneten. Der Rückgang in den sonstigen betrieblichen Aufwendungen wurde weitestgehend durch die erhöhten Aufwendungen von Werbung und Versand sowie die ganzjährige Konsolidierung von *Wein & Co.* kompensiert.

Die Werbeaufwendungen erreichten €43,6 Mio. (Vorjahr: €41,8 Mio.) und haben sich mit 7,8% in Relation zum Umsatz gegenüber dem Vorjahr (8,0%) geringfügig reduziert. Die Werbeaufwendungen enthalten Aufwendungen für die Neukundengewinnung und die Reaktivierung inaktiver Kunden. Diese dienen dazu, die Geschäftsbasis des Konzerns Jahr für Jahr zu verbreitern: 2019 konnten 381.000 neue Kunden in den Endverbraucher-Segmenten hinzugewonnen werden (Vorjahr 345.000).

Die Versandkosten stiegen im Konzern von €24,8 Mio. auf €31,2 Mio. Diese Position enthält im Berichtsjahr die zusätzlichen Kosten, die mit dem Umzug des B2B-Lagers verbunden sind. Dadurch erhöhte sich die Versandkostenquote auf 5,6% (Vorjahr: 4,7%). Die überproportionale Steigerung in Relation zum Umsatz ist auch auf Kostenerhöhungen der Logistikdienstleister unabhängig vom Lagerumzug zurückzuführen.

#### KONZERNUMSATZ NACH SEGMENTEN

in Mio. €

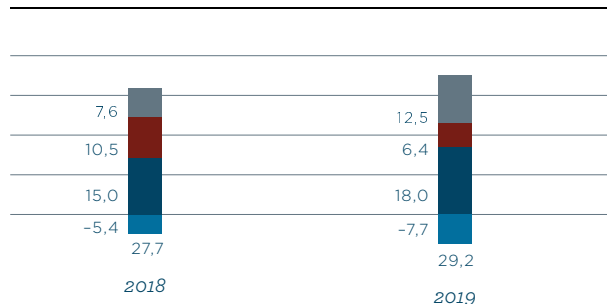


- E-Commerce
- B2B
- Retail

Rundungsdifferenzen möglich

#### KONZERN-EBIT NACH SEGMENTEN

in Mio. €



- E-Commerce  
(inklusive Ertrag aus Immobilienverkauf von €4,0 Mio.)
- B2B
- Retail
- Holding/Zentralkosten und Konsolidierungsposten

### Konzern-EBIT gesteigert trotz Belastungen durch B2B-Lagerumzug

Das Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit (EBIT) des Hawesko-Konzerns belief sich im Berichtsjahr auf € 29,1 Mio. (Vorjahr: € 27,7 Mio.). Das EBIT ist einerseits durch den Umzug des B2B-Lagers belastet,

andererseits konnten die negativen Ergebniseffekte durch den Verkauf der dadurch nicht mehr benötigten Lagerimmobilie kompensiert werden. Ebenfalls positiv auf das EBIT im Vorjahresvergleich hat sich der im Zuge der Erstanwendung von IFRS 16 veränderte Ausweis der Leasingzahlungen in Höhe von € +2,7 Mio. ausgewirkt.

<b>ERGEBNISENTWICKLUNG</b> in Mio. €	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>
EBIT	<b>29,6</b>	<b>30,4</b>	<b>27,7</b>	<b>29,1</b>
- Veränderung gegenüber Vorjahr	+47,1%	+2,7%	-8,9%	5,1%
- EBIT-Marge	6,2%	6,0%	5,3%	5,2%
EBT (Ergebnis vor Ertragsteuern)	<b>28,3</b>	<b>28,8</b>	<b>30,5</b>	<b>25,4</b>
- Veränderung gegenüber Vorjahr	+48,8%	+1,6%	+6,0%	-16,7%
- EBT-Marge	5,9%	5,7%	5,8%	4,6%
<b>KONZERNJAHRESÜBERSCHUSS OHNE ANTEILE NICHT BEHERRSCHENDER GESELLSCHAFTER</b>	<b>18,5</b>	<b>18,5</b>	<b>22,0</b>	<b>15,8</b>
- Veränderung gegenüber Vorjahr	+51,8%	-0,4%	+18,9%	-28,1%
- Netto-Marge	3,9%	3,6%	4,2%	2,8%

<b>KOSTENSTRUKTUR</b> in% vom Umsatz	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>
Personalkosten	Wie ausgewiesen: -11,7% Bereinigt: -11,3%	11,3%	11,3%	12,0%
Werbekosten	8,2%	7,9%	8,0%	7,8%
Versandkosten	4,6%	4,5%	4,7%	5,6%
Sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen (Saldo)	10,3%	10,7%	11,8%	13,4%
Abschreibungen	1,5%	1,6%	1,6%	3,8%
<b>SUMME</b>	<b>36,3%</b>	<b>36,0%</b>	<b>37,4%</b>	<b>42,8%</b>

<b>EBIT-MARGEN</b> in% vom Umsatz	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>
Retail exklusive Wein & Co. inklusive Wein & Co.	11,2% -	10,7% -	9,7% 8,7%	11,3% 8,9%
B2B	4,5%	4,9%	5,6%	3,6%
E-Commerce	5,8%	6,0%	4,6%	7,2%*

\*Die Marge für E-Commerce umfasst auch den Ertrag aus einem Immobilienverkauf. Die bereinigte Marge lautet 4,9%



*Erhöhung der Vermögenswerte durch IFRS 16 belastet den Return on Capital Employed (ROCE)*

Neben dem EBIT hat die Entwicklung der Vermögenswerte einen erheblichen Einfluss auf den ROCE. Durch die Erstanwendung von IFRS 16 ist der Ausweis der Vermögenswerte gegenüber dem Vorjahr stark gestiegen.

Die Kennzahl ROCE wird im Hawesko-Konzern ab dem Berichtsjahr nach Erstanwendung von IFRS 16 wie folgt errechnet: EBIT (€ 29,1 Mio.) dividiert durch den Durchschnitt des eingesetzten Kapitals von

€ 236,5 Mio. [(Capital Employed zum 01.01.2019 + Capital Employed zum Bilanzstichtag 2019) geteilt durch 2]. Die Berechnungsgrundlage hat sich ab dem Berichtsjahr durch die Erstanwendung von IFRS 16 geändert: Demnach steigt das Capital Employed durch die Bilanzierung der Leasingverbindlichkeiten, der Barwert außerbilanzieller Mietverpflichtungen entfällt. Das durchschnittliche Capital Employed im Vorjahr 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.

KONZERN IFRS in T€	1.1.–31.12. 2017	1.1.–31.12. 2018	1.1.–31.12. 2019 Erstanwendung IFRS 16
EBIT (ERGEBNIS DER BETRIEBLICHEN TÄTIGKEIT)	<b>30.418</b>	<b>27.698</b>	<b>29.146</b>
Bilanzsumme	259.734	289.006	394.930
abzüglich			
- liquide Mittel	10.736	25.073	18.725
- aktive latente Steuern	2.211	3.339	6.148
- zinslose Verbindlichkeiten	114.065	133.507	129.930
<b>ZWISCHENSUMME</b>	<b>132.722</b>	<b>127.087</b>	<b>240.127</b>
zuzüglich: Barwert außerbilanzieller Mietverpflichtungen	34.874	36.894	-*
Capital Employed (Stichtag laufendes Jahr)	167.596	163.981	240.127
Durchschnittliches Capital Employed (Jahresdurchschnitt)	<b>154.942</b>	<b>165.789</b>	<b>236.510**</b>
ROCE	19,6%	16,7%	12,3%***

\* Entfällt 2019 durch IFRS 16, wobei die außerbilanziellen Leasingverpflichtungen aufgrund unterschiedlicher zugrunde gelegter Laufzeiten nicht mit den Leasingverbindlichkeiten nach IFRS 16 vergleichbar sind.

\*\* Zur Ermittlung des durchschnittlichen Capital Employed (CE) wurde zur Berücksichtigung des Erstanwendungseffekts von IFRS 16 ein CE in Höhe von T€ 232.893 verwendet, welches die veränderten Annahmen in Hinblick auf Laufzeit und Zins der Mietverpflichtungen abbildet.

\*\*\* Der ROCE ohne Anwendung von IFRS 16 würde 16,5% betragen.

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

ROCE	2016	2017	2018	2019 Erstanwendung IFRS 16
Retail	40,0%	37,0%	28,0%	15,7%
B2B	16,0%	18,0%	21,0%	16,5%
E-Commerce	19,0%	19,0%	14,0%	24,1%*
Konzern	21,0%	19,6%	16,7%	12,3%

\* Die Ziffer für E-Commerce umfasst den Ertrags aus einem Immobilienverkauf. Die bereinigte Ziffer lautet 16,4%.

### *Konzernjahresüberschuss*

Das Finanzergebnis weist einen Netto-Aufwand von € 3,8 Mio. aus, der maßgeblich durch das Hinzukommen der Zinsaufwendungen für Leasing verursacht wurde (2018: Ertrag von € 2,8 Mio.). Im Vorjahr hatte sich aus der Folgebewertung finanzieller Verbindlichkeiten zum 31.12.2018 nach IFRS 9 gegenüber der Hawesko Holding AG ein Ertrag von € 2,4 Mio. ergeben. Im Berichtsjahr dagegen belief sich das sonstige Finanzergebnis auf € -0,3 Mio. Das Konzernergebnis vor Ertragsteuern betrug im Jahr 2019 € 25,4 Mio. und lag damit um 16,7% unter dem Vorjahreswert von € 30,5 Mio. Die Steuerquote erhöhte sich von 24,9% im Vorjahr auf 35,9% im Berichtsjahr. Wesentlicher Grund waren steuerfreie Erträge aus der Folgebewertung nach IFRS 9 im Vorjahr. Nach Abzug des Steueraufwandes ergab sich in Summe ein Konzernjahresüberschuss von € 16,3 Mio., der 28,8% unter dem Vorjahreswert von € 22,9 Mio. lag.

Der auf die Aktionäre der Hawesko Holding AG entfallende Konzernjahresüberschuss – ohne Anteile nicht beherrschender Gesellschafter – belief sich auf € 15,8 Mio. (Vorjahr: € 22,0 Mio.). Der vergleichbare Vorjahreswert – bereinigt um eine Folgebewertung der Put-Optionen sowie um die Einmaleffekte aus der Erstkonsolidierung von *Wein & Co.* – hatte bei € 19,7 Mio. gelegen.

Das ausgewiesene Ergebnis je Aktie betrug € 1,76 (Vorjahr: € 2,45 bereinigt € 2,19). Im Berichtsjahr wie im Vorjahr wurden jeweils 8.983.403 Aktien zugrunde gelegt.

## GESCHÄFTSVERLAUF DER SEGMENTE

### *Retail:*

*Jacques' setzt profitables Wachstum fort, Wein & Co. mit Fortschritten bei der Profitabilität*

Der Umsatz des Segments Retail (*Jacques' Wein-Depot* sowie *Wein & Co.*) wuchs im Berichtsjahr um insgesamt 18,0 % und erreichte € 203,3 Mio. Im Vorjahr wurde *Wein & Co.* ab 01.10.2018 erstkonsolidiert und demnach erst ab diesem Zeitpunkt in die Vergleichsbasis einbezogen. *Jacques'* als Einzelgesellschaft konnte ihren Umsatz um 3,6 % auf € 164,2 Mio. steigern. Flächenbereinigt, das heißt ohne neueröffnete Depots, betrug das Umsatzwachstum 3,2 %. 2019 wurden 900.000 aktive Kunden bei *Jacques'* bedient. Das sind 2,9 % mehr als im Vorjahr (875.000). Inklusive *Wein & Co.* zählte das Segment 993.000 Kunden. Das Umsatzwachstum gelang *Jacques'* unter anderem durch den Ausbau der Werbeansprache sowie mit erfolgreichen Aktionen zur Kundenbindung, -reaktivierung und -akquise. Der Durchschnittsbörsenpreis bei *Jacques'* stieg gegenüber dem Vorjahr leicht an. 2019 akquirierte *Jacques' Wein-Depot* rund 130.000 neue Kunden (Vorjahr: 126.000).

Zum 31.12.2019 wurden 320 *Jacques' Wein-Depots* in Deutschland betrieben (Vorjahr: 313). Depots im Ausland bestehen nicht. Acht Ladengeschäfte wurden neu eröffnet, eines geschlossen und eines verlegt. Zum Jahresstichtag betrieb *Wein & Co.* 20 Standorte in Österreich, sieben davon mit Weinbar.

Das Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit (EBIT) des Segments konnte im Berichtsjahr um 20,0 % auf € 18,0 Mio. (Vorjahr: € 15,0 Mio.) gesteigert werden und entspricht einer EBIT-Marge von 8,9 % (Vorjahr: 8,7 %). Darin enthalten ist der positive EBIT-Effekt aus der Erstanwendung von IFRS 16 von € 2,5 Mio.

Der ROCE des Segments reduzierte sich auf 15,7 % (Vorjahr: 28,0 %). Der Rückgang dieser Kennziffer beruht im Wesentlichen auf dem Anstieg des eingesetzten Kapitals (Capital Employed) infolge der Erstanwendung von IFRS 16.

### *B2B:*

*Lagerumzug belastete Umsatz und operatives Ergebnis*

Nach einem guten Ostergeschäft musste das B2B-Segment im Berichtsjahr mit einer schwachen Nachfrage umgehen. Der Umzug der Großhandelslogistik von Norddeutschland nach Worms brachte Verzögerungen bei den komplexen Prozessumstellungen und Rückstände bei Auslieferungen mit sich. Dies schlug sich in Umsatzeinbußen im dritten Quartal nieder. Mit € 178,6 Mio. lag der Umsatz des Segments B2B im Berichtsjahr um 4,1 % unter dem Vorjahr (€ 186,2 Mio.). Die schwierigen Rahmenbedingungen betrafen alle B2B-Vertriebstochtergesellschaften, nur *Deutschwein Classics* konnte aufgrund der starken Nachfrage nach deutschen Weinen den Umsatz gegenüber dem Vorjahr steigern. Das Auslandsgeschäft (Schweiz und Österreich) verzeichnete mit € 35,4 Mio. ein Umsatzplus von 1,4 % gegenüber dem Vorjahr (€ 34,9 Mio.), in Schweizer Franken erreichten *Globalwine* und *Vogel Vins* zusammen den Umsatz auf Vorjahresniveau.

Das von allen B2B-Marken erwirtschaftete EBIT betrug € 6,4 Mio. und lag damit erheblich unter dem des Vorjahres (€ 10,5 Mio.). Da die volle operative Leistung des neuen Lagers später als erwartet erreicht wurde, entstanden deutlich höhere einmalige Anlauf- und Hochlaufkosten als ursprünglich geplant. Das Auslandsgeschäft lag leicht unter Vorjahr.

Die EBIT-Marge des Segments reduzierte sich gegenüber dem Vorjahreswert von 5,6 % auf 3,6 %.

Der ROCE des B2B-Segments verringerte sich infolge der Ergebnisbelastungen von 21,0 % auf 16,5 %.

## **E-Commerce:**

*Gute Entwicklung vor allem bei HAWESKO, WirWinzer und Vinos*

Im Segment E-Commerce konnte der Umsatz 2019 um 5,0 % auf € 174,0 Mio. gesteigert werden (Vorjahr: € 165,8 Mio.). Bei *HAWESKO* erhöhte sich der Umsatz durch eine noch stärkere Online-Orientierung von € 92,7 Mio. auf € 96,5 Mio. bzw. um 4,1 %. Die Weinhandels-Plattform *WirWinzer* wuchs erneut dynamisch und konnte um 59,0 % auf € 6,2 Mio. zulegen (Vorjahr: € 3,9 Mio.). Dank intensiver Neukundengewinnung erhöhten sich die Umsätze bei *Vinos* um 3,3 % auf € 47,6 Mio. (Vorjahr: € 46,1 Mio.). *Carl Tesdorpf* konnte beim Umsatz sowohl im Stammgeschäft als auch mit höheren Auslieferungen vorverkaufter Bordeaux-Subskriptionsweine um 6,2 % gegenüber dem Vorjahr zulegen. Bei *The Wine Company* (Distanzhandel nach Schweden) wurde in schwedischen Kronen eine leichte Umsatzsteigerung von 1,4 % erzielt, in Euro umgerechnet blieb der Umsatz knapp unter dem Vorjahresniveau.

Die Maßnahmen zur Neukundenakquise waren erneut erfolgreich: 228.000 neue Kunden wurden segmentweit hinzugewonnen (Vorjahr: 219.000). Die Zahlen sind ohne Einbeziehung der normalen jährlichen Abwanderung dargestellt. Damit verfügte das Segment per 31.12.2019 über knapp 931.000 aktive Käufer, also solche, die in den letzten 24 Monaten mindestens eine Bestellung aufgegeben haben (zum Vorjahresstichtag waren es 853.000 gewesen).

61,0 % (Vorjahr: 55,0 %) des Gesamtumsatzes wurden online erzielt, der restliche Anteil über klassische Vertriebswege wie Post, Telefon und Fax.

Das Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit (EBIT) des Segments lag bei € 12,5 Mio. inklusive eines außerordentlichen Ertrags durch den Verkauf einer Immobilie von € 4,0 Mio. im Berichtsjahr. Bereinigt um diesen Betrag wurden € 8,5 Mio. (Vorjahr: € 7,6 Mio.) erzielt. Das ausgewiesene EBIT entspricht einer EBIT-Marge von 7,2 %, das bereinigte EBIT entspricht einer EBIT-Marge von 4,9 % (Vorjahr: 4,6 %). Hauptgrund für das höhere Ergebnis auf bereinigter Basis waren Verbesserungen der Handelsmarge sowie der Kostenstruktur bei *HAWESKO*. Die Online-Plattform *WirWinzer* befand sich im Berichtsjahr weiterhin in der Start-up-Phase und war daher erwartungsgemäß noch nicht profitabel, wobei sich das EBIT ca. auf Vorjahresniveau entwickelte. *Carl Tesdorpf Weinhandel* hat sein operatives Ergebnis in etwa auf dem Vorjahresniveau gehalten, *The Wine Company* (Versand nach Schweden) konnte das Ergebnis trotz der ungünstigen Wechselkursentwicklung nahezu auf ein ausgeglichenes Ergebnis verbessern.

Infolge des Ergebnisanstiegs – insbesondere durch die Erzielung des Ertrags aus dem Immobilienverkauf sowie die Erstanwendung von IFRS 16 – erhöhte sich der ROCE im E-Commerce-Segment von 14,0 % im Vorjahr auf 24,1 % im Berichtsjahr. Bereinigt um den Ertrag aus dem Immobilienverkauf belief sich der ROCE auf 16,4 %.

### *Logistik mit niedrigerem operativem Ergebnis (EBIT)*

Die Tochtergesellschaft *IWL Internationale Wein Logistik* in Tornesch ergänzt mit ihren Logistikdienstleistungen die Aktivitäten von E-Commerce und B2B, wobei das B2B-Segment seit dem vierten Quartal 2019 vor allem durch das neue Lager bedient wird. In der Berichtsperiode betrug das operative Ergebnis (EBIT) € -1,3 Mio. (Vorjahr: € -0,3 Mio.).

### *Zentralkosten*

Die ausgewiesenen Holding- und Zentralkosten sowie Konsolidierungsposten im Konzern lagen 2019 bei € 6,4 Mio. (Vorjahr: € 5,1 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, Leasingverträge und den Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit. Zum 31.12.2019 beinhalten die Liquiditätsreserven des Konzerns flüssige Mittel von € 18,7 Mio. (Vorjahr: € 25,1 Mio.). Innerhalb unbefristeter Rahmenkredite zur Finanzierung der laufenden Geschäftstätigkeit (Working Capital) bestehen kurzfristige Kreditlinien mit einem Volumen von insgesamt € 65,0 Mio. (unverändert zum Vorjahr). Diese Kreditlinien waren am Abschlussstichtag zu 13,0 % (Vorjahr: zu 31,0 %) in Anspruch genommen. Der Hawesko-Konzern hatte am 31.12.2019 kurz- und langfristige Finanzschulden von € 152,8 Mio. (Vorjahr: € 38,8 Mio.). Davon sind € 28,2 Mio. (Vorjahr: € 24,7 Mio.) innerhalb der nächsten zwölf Monate fällig. Der Netto-Anstieg resultiert aus der erstmaligen Anwendung des IFRS 16 im Geschäftsjahr 2019, wodurch in Vorjahren als Operating Lease klassifizierte Leasingverhältnisse von nun an im Wesentlichen als Leasingvermögenswerte einschließlich zugehöriger Leasingverbindlichkeiten bilanziert werden. Gegenläufig wirkte sich eine Tilgung von Finanzschulden in Höhe von € 5,5 Mio. (Vorjahr: Aufnahme in Höhe von € 18,5 Mio.) aus.

Die lang- und kurzfristigen Finanzschulden umfassen vor allem Bankdarlehen, welche im Rahmen von Kreditvereinbarungen mit inländischen Kreditinstituten sowie die Leasingverbindlichkeiten aus dem IFRS 16 bestehen. Die in den Kreditvereinbarungen 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 gegenüber Kreditinstituten von € 16,1 Mio. (Vorjahr € 14,1 Mio.) sowie aus Leasingverbindlichkeiten von € 108,5 Mio. ausgewiesen.

Die Kosten für das dem Konzern zur Verfügung gestellte Eigen- und Fremdkapital betragen nach internen Berechnungen derzeit 4,5 %. Sie ergeben sich aus den gewichteten Kosten für das Eigenkapital in Höhe von 5,1 % einerseits sowie von 1,5 % für das Fremdkapital andererseits. Bei Berechnung der Eigenkapitalkosten wurden ein langfristiger risikoloser Zinssatz von 0,01 % und eine Risikoprämie von 7,5 % bei einem Beta von 0,7 zugrunde gelegt.

<b>ZUSAMMENSETZUNG DER FINANZVERSCHULDUNG PER 31.12.2019</b>	<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	15,3	48,7	16,1	51,3	31,4
Leasingverbindlichkeiten	12,9	10,6	108,5	89,4	121,4
<b>INSGESAMT</b>	<b>28,2</b>	<b>18,5</b>	<b>124,6</b>	<b>81,5</b>	<b>152,8</b>

Rundungsdifferenzen möglich

<b>ZUSAMMENSETZUNG DER FINANZVERSCHULDUNG PER 31.12.2018</b>	<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
<b>INSGESAMT</b>	<b>24,7</b>	<b>63,7</b>	<b>14,1</b>	<b>36,3</b>	<b>38,8</b>

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 zu den Leasingverbindlichkeiten sind dem Konzernanhang zu entnehmen.

Zum 31.12.2019 bestand eine Netto-Verschuldung von € 134,1 Mio. Im Vorjahr wurde abweichend unter Hinzurechnung von Pensionsrückstellungen von € 1,1 Mio. ein Wert von € 14,8 Mio. ausgewiesen. Die deutliche Veränderung der Netto-Verschuldung resultiert aus der geänderten Bilanzierung aufgrund von IFRS 16, die zu einem Anstieg der Leasingverbindlichkeiten in Höhe von € 116,2 Mio. führte (vgl. auch Textziffer 40 im Konzernanhang).

Die folgende Tabelle zeigt die Entwicklung der Netto-Verschuldung:

in Mio. €	<b>2019</b>	<b>2018</b>
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	31,4	38,3
+ Leasingverbindlichkeiten	121,4	0,5
+ Pensionsrückstellungen	-	1,1
<b>= BRUTTO-VERSCHULDUNG</b>	<b>152,8</b>	<b>39,8</b>
- flüssige Mittel	-18,7	-25,1
<b>= NETTO-VERSCHULDUNG</b>	<b>134,1</b>	<b>14,8</b>

Rundungsdifferenzen möglich

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

## Investitionen

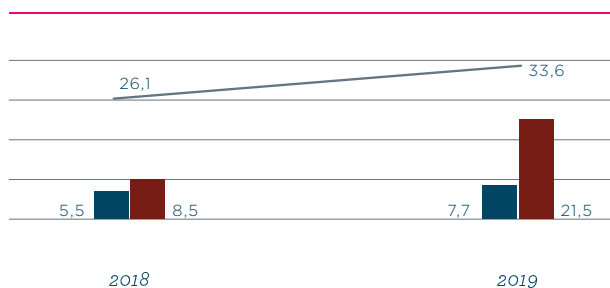
Der Hawesko-Konzern investierte im Berichtsjahr €7,7 Mio. in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen (Vorjahr: €5,5 Mio.). Aus diesem Betrag bezogen auf den Umsatz ergab sich eine Investitionsquote von 1,4 % (Vorjahr: 1,0 %).

Die Investitionen in immaterielle Vermögenswerte betragen €3,9 Mio. (Vorjahr: €3,0 Mio.) und waren auf die Optimierung des Online-Geschäfts zurückzuführen (u.a. für Modernisierungen der ERP-Software im Segment Retail, der Onlineshops im Segment E-Commerce und der Konzern-BI-Software in der Hawesko Holding AG).

Die Sachanlageninvestitionen 2019 beliefen sich auf insgesamt €3,8 Mio. (Vorjahr: €2,5 Mio.). Sie entfallen mit knapp €2,6 Mio. (Vorjahr: €1,5 Mio.) hauptsächlich auf das Segment 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 €0,6 Mio. (Vorjahr: €0,8 Mio.) sowie im Segment E-Commerce mit knapp €0,4 Mio. (Vorjahr: knapp €0,4 Mio.) zu beziffern.

### INVESTITIONEN / ABSCHREIBUNGEN / CASHFLOW

in Mio. €



- Investitionen
- Abschreibungen
- Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit

## Liquiditätsanalyse

KONZERN-CASHFLOW in Mio. €	2019	2018
Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit	+33,6	+26,1
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	+2,5	-14,9
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	-42,6	+3,0

Der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit stieg von €26,1 Mio. im Vorjahr auf €33,6 Mio. im Berichtsjahr. Insbesondere der geänderte Ausweis der Auszahlungen für Leasingverbindlichkeiten innerhalb des Cashflows aus Finanzierungstätigkeiten aufgrund der Erstanwendung von IFRS 16 führte im Wesentlichen zum deutlichen Anstieg dieser Kennzahl.

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit veränderte sich im Berichtsjahr durch die Veräußerung einer Immobilie gegenüber dem Vorjahreswert (€-14,9 Mio.) und drehte ins Positive auf €2,5 Mio. Im Vorjahr ist zudem die Auszahlung aus dem Erwerb von *Wein & Co.* enthalten. Die Veräußerung der Immobilie führte zu einem Zahlungsmittelzufluss von €10,1 Mio. Dem standen Auszahlungen für Investitionen in Höhe von €7,7 Mio. gegenüber.

Der Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit wies neben der Zahlung der Dividende (wie im Vorjahr €-11,7 Mio.) einerseits die Tilgung von Krediten, und andererseits erstmalig die Auszahlungen für Leasingverbindlichkeiten aus.

## VERMÖGENSLAGE

STRUKTUR DER KONZERNBILANZ – AKTIVA	2019		2018	
	Mio. €	% der Bilanzsumme	Mio. €	% der Bilanzsumme
<b>LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE</b>				
Immaterielle Vermögenswerte	56,4	14%	57,1	20%
Sachanlagen	127,1	32%	21,2	7%
Nach der Equity-Methode bilanzierte Beteiligungen	3,9	1%	3,2	1%
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	0,1	0%	0,1	0%
Latente Steuern	6,1	2%	3,3	1%
Sonstige langfristige Aktiva	4,0	1%	5,7	2%
	<b>197,6</b>	<b>50%</b>	<b>90,8</b>	<b>31%</b>
<b>KURZFRISTIGE VERMÖGENSWERTE</b>				
Vorräte	120,9	31%	111,9	39%
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	45,8	12%	48,8	17%
Liquide Mittel und sonstige kurzfristige Aktiva	30,6	7%	37,5	13%
	<b>197,3</b>	<b>50%</b>	<b>198,2</b>	<b>69%</b>
<b>BILANZSUMME</b>	<b>394,9</b>	<b>100%</b>	<b>289,0</b>	<b>100%</b>

*Rundungsdifferenzen möglich*

Die Bilanzsumme des Konzerns 2019 belief sich auf € 394,9 Mio. (Vorjahr: € 289,0 Mio.). Dies entspricht einem Plus von 36,6 %.

Die Sachanlagen beinhalten die Nutzungsrechte aus Leasingverträgen und sind aufgrund der Erstanwendung von IFRS 16 deutlich angestiegen. Dies ist auch der wesentliche Grund für den Anstieg der latenten Steuern. Aufgrund einer in Anspruch genommenen Vereinfachungsregelung im Zusammenhang mit der Erstanwendung weisen die bilanzierten Nutzungsrechte ausgewählter Leasingverträge einen geringeren Saldo als die dazugehörigen Leasingverbindlichkeiten aus. Die langfristigen geleisteten Anzahlungen auf Vorräte reduzierten sich gegenüber dem Vorjahreswert (Position »Sonstige«), da für den Bordeaux-Jahrgang 2018 eine gegenüber dem Vorgängerjahrgang 2017 geringere Nachfrage zu verzeichnen war.

Der noch im Jahr 2018 langfristige Teil der Anzahlungen für den Bordeaux-Jahrgang 2017 ist planmäßig in die entsprechende kurzfristige Position umgegliedert worden, da die entsprechenden Weine in den kommenden zwölf Monaten ausgeliefert werden.

Die kurzfristigen Vermögenswerte sanken leicht von € 198,2 Mio. auf € 197,3 Mio. Dabei stiegen die Vorräte um € 9,0 Mio. an. Der Anstieg der Bestände entfällt im Wesentlichen auf die Tochtergesellschaften im Segment B2B, welche damit insbesondere auf mögliche Engpässe aufgrund der Veränderungen im Logistikbereich reagieren wollten. Es ist damit zu rechnen, dass die Bestände im Laufe des Geschäftsjahres 2020 entsprechend wieder sinken werden. Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen reduzierten sich demgegenüber von € 48,4 Mio. im Vorjahr auf € 45,8 Mio. im Berichtsjahr. Dies resultiert insbesondere



STRUKTUR DER KONZERNBILANZ - PASSIVA	2019		2018	
	Mio. €	% der Bilanzsumme	Mio. €	% der Bilanzsumme
<b>EIGENKAPITAL</b>				
Gezeichnetes Kapital der Hawesko Holding AG	13,7	3%	13,7	5%
Kapitalrücklage	10,1	3%	10,1	3%
Gewinnrücklagen	83,6	22%	85,5	30%
Sonstige Rücklagen	-0,2	0%	-0,2	0%
<b>EIGENKAPITAL DER AKTIONÄRE DER HAWESKO HOLDING AG</b>	<b>107,2</b>	<b>27%</b>	<b>109,1</b>	<b>38%</b>
Anteile nicht beherrschender Gesellschafter	3,7	1%	3,5	1%
	<b>110,9</b>	<b>28%</b>	<b>112,5</b>	<b>39%</b>
<b>LANGFRISTIGE RÜCKSTELLUNGEN UND VERBINDLICHKEITEN</b>				
Rückstellungen	2,9	1%	2,8	1%
Finanzschulden und Leasingverbindlichkeiten	124,6	31%	14,1	5%
Restliche langfristige Verbindlichkeiten und latente Steuern	15,6	4%	13,7	5%
	<b>143,1</b>	<b>36%</b>	<b>30,5</b>	<b>11%</b>
<b>KURZFRISTIGE VERBINDLICHKEITEN</b>				
Anteile anderer Gesellschafter am Kommanditkapital von Tochtergesellschaften	0,3	0%	0,3	0%
Finanzschulden und Leasingverbindlichkeiten	28,2	7%	24,7	9%
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	71,0	18%	65,6	23%
Restliche kurzfristige Verbindlichkeiten	41,4	11%	55,4	18%
	<b>140,9</b>	<b>36%</b>	<b>146,0</b>	<b>50%</b>
<b>BILANZSUMME</b>	<b>394,9</b>	<b>100%</b>	<b>289,0</b>	<b>100%</b>

Rundungsdifferenzen möglich

aus einer zeitlichen Verschiebung der vorweihnachtlichen Auftragseingänge. Im Vergleich zu den Vorjahren haben die Kunden deutlich früher im Dezember ihre Bestellungen getätigt, um möglichen Verspätungen durch Engpässe bei der Auslieferung durch die Versanddienstleister vorzubeugen. Die liquiden Mittel reduzierten sich 2019 hauptsächlich aufgrund der Rückführung kurzfristiger Kredite.

Das Eigenkapital des Konzerns betrug € 110,9 Mio. und reduzierte sich damit leicht gegenüber dem Vorjahreswert von € 112,5 Mio. Die Gewinnrücklagen sanken um € 1,9 Mio. gegenüber dem Vorjahresstichtag auf € 83,6 Mio. (Vorjahr: € 85,5 Mio.). Dies resultierte im Wesentlichen aus der Erstanwendung von IFRS 16. Die Eigenkapitalquote (vor Ausschüttung) entsprach 28,1% der Bilanzsumme (Vorjahr: 38,9%).

Die langfristigen Rückstellungen und Verbindlichkeiten stiegen auf € 143,1 Mio. an (Vorjahr: € 30,5 Mio.): Der Hauptgrund für den signifikanten Anstieg der langfristigen Finanzschulden ist die erstmalige Anwendung von IFRS 16, wodurch die Anzahl an zu berücksichtigenden Leasingverträgen deutlich anstieg. Der übrige Teil der langfristigen Verbindlichkeiten und latenten Steuern erhöhte sich von € 13,7 Mio. im Vorjahr auf € 15,6 Mio. zum Jahresstichtag. Darin enthalten sind der langfristige Teil einer finanziellen Verpflichtung aus der möglichen Ausübung einer Verkaufsoption durch die Minderheitsgesellschafter der *WirWinzer*, die im Berichtsjahr 2016 mehrheitlich akquiriert wurde, sowie die Verbindlichkeit für den Kauf der verbleibenden Anteile der *Wein & Vinos* in 2022. Bei den restlichen langfristigen Verbindlichkeiten sanken die im Zusammenhang mit der Bordeaux-Subskription erhaltenen Anzahlungen im Berichtsjahr: Für den Jahrgang 2018 bestand eine niedrigere Nachfrage als für den Jahrgang 2017, der im Vorjahr in dieser Position bilanziert wurde.

Die kurzfristigen Verbindlichkeiten reduzierten sich stichtagsbedingt um € 5,1 Mio. auf € 140,9 Mio., was im Wesentlichen auf eine zeitliche Vorverlagerung des Weihnachtsgeschäfts gegenüber dem Vorjahr zurückzuführen ist. Die kurzfristigen Finanzschulden erhöhten sich von € 24,7 Mio. auf € 28,2 Mio. Ursächlich war die erstmalige Anwendung von IFRS 16, was zu einer Erhöhung von € 12,8 Mio. führte. Gegenläufig wurden kurzfristige Kredite im Vergleich zum Vorjahr zeitlich früher getilgt, sodass sich die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten um € 9,4 Mio. auf € 15,3 Mio. reduzierten. Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen stiegen im Vorjahresvergleich zum Jahresende um € 5,4 Mio. auf € 71,0 Mio.

Der im Jahr 2018 noch langfristige Teil der Kundenanzahlungen für den Bordeaux-Jahrgang 2017 ist zeitbedingt in eine entsprechende kurzfristige Position im Jahr 2019 überführt worden, da die Weine innerhalb der nächsten zwölf Monate ausgeliefert werden. Der ausgewiesene Anstieg war auf qualitätsbedingte Unterschiede der Weinjahrgänge und damit auf eine höhere Kundennachfrage zurückzuführen.

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

## Entwicklung des Aktienkurses und Kapitalmaßnahmen

Neben unternehmens- und branchenspezifischen Faktoren beeinflusst grundsätzlich auch die Entwicklung des Gesamtaktienmarkts den Kursverlauf der Hawesko-Aktie. Anders als noch im Vorjahr, als die Indizes weltweit deutlich nachgaben, war das Aktienjahr 2019 von steigenden Kursen geprägt. So legte der Dow Jones um 22,0 % zu, und der DAX stieg mit einem Plus von 25,0 % sogar noch stärker und der Kleinwertindex SDAX kletterte um 31,0 %. Auch der EURO STOXX 50 verzeichnete einen Anstieg um 25,0 %.

Im neuen Jahr setzte sich die positive Kursentwicklung zunächst fort. Im Zuge des sich über China hinaus weltweit ausbreitenden Coronavirus kam es ab der zweiten Februarhälfte dann aber zu sehr deutlichen Kurskorrekturen, da die Marktteilnehmer zunehmend die negativen Folgen für die global vernetzten Warenströme in den Blick nahmen und ganze Wirtschaftszweige fast zum Erliegen kamen.

Die Ursache der positiven Entwicklung an den Aktienmärkten im Verlauf des Jahres 2019, die bis in die ersten Wochen des laufenden Jahres andauerte, kann in der anhaltenden und im Jahresverlauf teilweise sogar noch ausgeweiteten Politik des billigen Geldes der wichtigsten Notenbanken gesehen werden. Realwerte – und damit auch Aktien – stellen im weltweit vorherrschenden Umfeld extrem niedriger Zinsen für viele Investoren gegenüber Zinspapieren die interessantere Alternative dar. Darüber hinaus entspannte sich der Handelskonflikt zwischen den USA und China im Jahresverlauf und die im Vorjahr noch hohe Verunsicherung im Zuge des Ausscheidens Großbritanniens aus der EU spielte 2019 eine kleinere Rolle als 2018.

Die Hawesko-Holding-Aktie konnte von der positiven Gesamtmarktentwicklung 2019 nicht profitieren. Sie startete mit € 39,80 (XETRA) und endete bei € 35,00, wobei sich der Kurs im Jahresverlauf zwischen € 32,40 und € 40,00 bewegte. Auf die Ad-hoc-Mitteilung am 19.07.2019, in der auf einen veränderten Gewinnverlauf

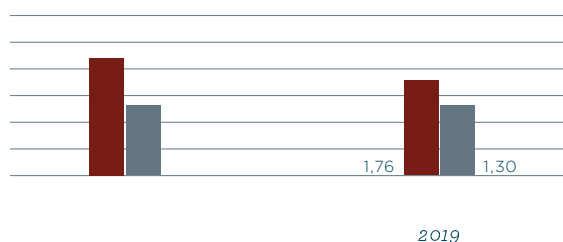
und damit auf ein Halbjahresergebnis unter Vorjahr hingewiesen wurde, reagierte der Aktienkurs kaum. Zum Monatswechsel September/Okttober 2019 erreichte die Aktie mit € 32,40 ihren tiefsten Stand im Jahresverlauf. Nach der Ad-hoc-Mitteilung am 22.10.2019 zum B2B-Lagerumzug und den daraus entstandenen außerplanmäßigen Ergebniseffekten entwickelte sich der Kurs positiv. Der Jahresschlusskurs 2019 lag dann bei € 35,00. 2020 setzte sich die Kursschwäche auf ca. € 23,00 bis in den März fort.

Die Aktie der Hawesko Holding AG 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 2019 wie im Vorjahr 8.983.403 Stück. Kapitalmaßnahmen wurden nicht vorgenommen.

### KENNZAHLEN ZUR AKTIE

in €



- Ergebnis je Aktie (Vorjahr bereinigt)
- Dividende je Aktie

---

## NACHTRAGSBERICHT

Die Ausbreitung des Coronavirus seit Februar 2020 in Europa und die damit einhergehenden Einschränkungen im öffentlichen, wirtschaftlichen und privaten Sektor in allen europäischen Ländern werden sich auf die künftige Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sehr wahrscheinlich negativ auswirken.

Mit Datum vom 16.03.2020 wurde durch Verfügung der Bundesregierung und der Regierungschefs der Bundesländer die Schließung oder Beschränkung von vielen Gastronomiebetrieben und bestimmten Ladengeschäften in Deutschland beschlossen. Ähnlich stellt sich die Situation in Österreich und in der Schweiz dar. Dies wird sich negativ auf Umsatz und Ergebnis der Tochtergesellschaften in den Segmenten B2B und Retail auswirken.

Demgegenüber werden im E-Commerce – Verfügbarkeit der Ware und der Logistik vorausgesetzt – positive Auswirkung auf die künftige Vermögens-, Finanz- und Ertragslage erwartet.

Angesichts der nicht vorhersehbaren Entwicklung hinsichtlich weiterer möglicher Restriktionen und Einschränkungen sowie ihrer Dauer, kann eine quantitative Schätzung der finanziellen Folgen dieser Maßnahmen aktuell nicht vorgenommen werden. Aufgrund der positiven Liquiditätssituation innerhalb des Hawesko-Konzerns ist jedoch nicht von einem erhöhten Going-Concern-Risiko auszugehen.

In diesem Zusammenhang wird auf den entsprechenden Textabschnitt im Konzernanhang unter Textziffer 48 verwiesen.

---

# PROGNOSE-, CHANCEN- UND RISIKOBERICHT

## PROGNOSEBERICHT

### *Ausrichtung des Hawesko-Konzerns im kommenden Geschäftsjahr*

Für die Geschäftspolitik des Konzerns wurden folgende Schwerpunkte gesetzt: Der historisch sehr dezentral geführte Konzern wird durch die übergeordnete Holding 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 sind im Aufbau und werden in effektiven Plattformen gebündelt. Dazu zählen beispielsweise die zentrale Koordinierung der Logistik, eine gemeinsame Digital-Commerce-Plattform sowie ein konzernübergreifendes Data Warehouse. Durch diese Maßnahmen werden die operativ tätigen Konzernmarken noch besser unterstützt und um diese Funktionen entlastet. Damit werden gute Voraussetzungen dafür geschaffen, dass der Konzern auch künftig seine bereits starke Marktposition in Deutschland festigt und weiter ausbaut.

### *Wirtschaftliche Rahmenbedingungen*

#### *Erwartete künftige gesamtwirtschaftliche Entwicklung*

Die Weltwirtschaft sollte laut dem Internationalen Währungsfonds (IWF) 2020 leicht stärker wachsen als 2019. Nachdem die IWF-Experten in ihrer Januar-Projektion von einem Realwachstum von 2,9 % für 2019 und 3,3 % für 2020 ausgegangen waren, korrigierten sie im Februar – nach dem Ausbruch der Coronavirus-Epidemie in China – ihre Prognose leicht nach unten. Insgesamt steht das Weltwirtschaftswachstum auf einem wackligen Fundament: So warnt der IWF unter anderem ausdrücklich vor unverändert bestehenden Risiken wie den Handelskonflikten USA/China bzw. USA/Europa sowie vor

neu entstandenen Herausforderungen. Zu diesen zählen neben solchen politischer Art wie dem schwelenden Konflikt zwischen den USA und dem Iran auch gesellschaftliche Risiken aufgrund zunehmender sozialer Konflikte in mehreren Ländern, nicht zuletzt in Europa.

Aus Sicht der Bundesregierung konnte die deutsche Wirtschaft zu Beginn des Jahres 2020 ihre konjunkturelle Schwächephase noch nicht beenden. Die Zerteilung in eine auch im ersten Quartal 2020 von einem müden Welthandel geprägte schwache Industriekonjunktur und robuste Dienstleistungsbranchen sowie den Bausektor besteht nach wie vor. Allerdings haben sich Auftragseingänge und Umsätze in der Industrie stabilisiert. Dagegen sind die privaten Konsumausgaben eine verlässliche Stütze der Binnenkonjunktur. Hier machen sich die Auswirkungen einer hohen Beschäftigung sowie der merklichen Erhöhung der verfügbaren Einkommen positiv bemerkbar. Die Bundesbank weist allerdings auf Konjunkturrisiken im Hinblick auf die Auswirkungen des Coronavirus hin. Ein vorübergehender Rückgang der gesamtwirtschaftlichen Nachfrage könnte die deutsche Exportaktivität dämpfen und zudem einige globale Wertschöpfungsketten durch die getroffenen Sicherheitsvorkehrungen beeinträchtigen. Lieferengpässe in einzelnen Branchen hierzulande wären dann die Folge. Insgesamt haben sich die Perspektiven für das deutsche Wirtschaftswachstum 2020 damit zuletzt wieder eingetrübt.

Der Hawesko-Vorstand schließt sich den geschilderten Erwartungen für die deutsche Wirtschaft und insbesondere hinsichtlich des Verbraucherverhaltens an. Er geht davon aus, dass der konjunkturelle Trend 2020 im maßgeblichen Heimatmarkt Deutschland insgesamt aufgrund der konjunkturstützenden Programme der Bundesregierung besser verhält als in anderen Ländern. Aufgrund der relativen Robustheit des Weinkonsums in Deutschland sollte sich auch der Weinmarkt stabil halten.

*Weltweinmarkt 2020:**Geringere Ernte kehrt Produktionsüberhang um*

Die Internationale Organisation für Rebe und Wein (OIV) schätzt die Weinproduktion 2019 auf 263 Mio. Hektoliter: Damit wäre sie um ca. 10,0 % gegenüber 2018 zurückgegangen. Der weltweite Weinkonsum blieb dagegen mit geschätzten 246 Mio. Hektolitern auf dem langjährigen Durchschnittsniveau. Rechnet man den industriellen Verbrauch (im langjährigen Durchschnitt ca. 30 Mio. Hektoliter) hinzu, ergibt sich weltweit ein geringes Produktionsdefizit. Die hier beschriebene Entwicklung wird aller Voraussicht nach entsprechende Auswirkungen auf den Weinmarkt in 2020 haben.

*Künftige Branchensituation*

Trotz konjunktureller Unsicherheiten dürfte der deutsche Weinmarkt im Jahr 2020 Rückenwind durch den anhaltend guten privaten Konsum erhalten. Das aktuell hohe Umsatzniveau 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 hat die Bedeutung des Onlinehandels auch im Weingeschäft in den letzten Jahren stetig zugenommen. In den anderen Ländern Mitteleuropas sind beim Weinkonsum grundsätzlich ähnliche Trends wie in Deutschland zu beobachten.

Auch die bereits bestehenden qualitativen Trends werden 2020 fortauern und prägend für den Markt bleiben: Die Professionalisierung in der Weinwelt nimmt weiter zu, die Ansprüche der Konsumenten steigen und Europa bleibt ein Schwerpunkt des weltweiten Weinkonsums. Außerhalb Europas macht sich ein erhöhter Weinkonsum bereits bemerkbar – eine Entwicklung, die sich 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 begeistern und mit hoher Servicebereitschaft und -qualität zu binden, sind Gründe für einen starken Wiedererkennungswert der Konzernmarken auf dem Weinmarkt.

*Erwartete Ertragslage*

Der Vorstand der Hawesko-Gruppe setzt nach wie vor auf nachhaltiges, langfristiges und profitables Wachstum. Der Vorstand rechnet im Grundszenario mit einem Umsatzwachstum von ca. 3,0 % für den Konzern im Geschäftsjahr 2020. Dabei dürfte sich das Wachstum des Retail-Segments in der Bandbreite 3,0 % bis 4,0 % und das des E-Commerce-Segments im Bereich von 1,0 % bis 2,0 % bewegen. Für das B2B-Segment wird mit einem Zuwachs in der Größenordnung von 4,0 % gerechnet. Die Konzern-EBIT-Marge wird 2020 in einer Bandbreite zwischen 5,0 und 5,5 % erwartet. Für das Retail-Segment wird eine EBIT-Marge in der Größenordnung von 9,0 % angepeilt, für E-Commerce wird mit einer EBIT-Marge in der Bandbreite 4,0 % bis 5,0 % und für B2B in der Größenordnung von 5,0 % gerechnet.

Der Vorstand erwartet für das Finanzergebnis in seinem Grundszenario für 2020 einen Netto-Aufwand in der Größenordnung von € 4,0 Mio. bis € 5,0 Mio. und rechnet für 2020 mit einem Free-Cashflow im Bereich von € 15,0 Mio. bis € 25,0 Mio. Er geht ferner von einem ROCE in der Größenordnung von 10,0 % bis 15,0 % in 2020 aus.

Die Auswirkungen aufgrund der Ausbreitung des Coronavirus sind aus Sicht des Vorstandes aktuell schwer einschätzbar, da sich weltweit täglich neue Erkenntnisse ergeben. Die Konzernführung geht jedoch davon aus, dass die Ereignisse im ersten und zweiten Quartal 2020 vor allem im Bereich B2B und Retail zu einem Rückgang im Vergleich zu den oben dargestellten Prognosen aus heutiger Sicht führen wird.

In den künftigen Quartalsmitteilungen sowie dem Halbjahresbericht wird der Vorstand seine Erwartungen und den Ausblick für die Zukunft wie gewohnt auf Basis der aktuellsten Entwicklungen erneut kommunizieren.

### *Erwartete Finanzlage*

Die Finanzplanung des Hawesko-Konzerns geht davon aus, dass sich geplante Investitionen sowohl in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte als auch in das Working Capital ebenso wie die Dividendenzahlungen aus dem laufenden Cashflow finanzieren lassen. Ebenso wie bei der erwarteten Ertragslage, geht die Konzernführung dennoch davon aus, dass sich die Entwicklungen aufgrund des Coronavirus negativ auf die Entwicklung des Cashflows auswirken können. Daher hat der Vorstand im März 2020 bereits zusätzliche Liquiditätsreportings implementiert, um insbesondere die Mittelabflüsse ausführlicher und kurzfristiger überwachen zu können. Die geplanten Investitionen werden laufend überprüft und teilweise auf spätere Zeiträume im Jahr verschoben.

Die Netto-Verschuldung zum 31.12.2019 betrug € 134,1 Mio. Gemäß den Erwartungen des Vorstands soll diese zum Bilanzstichtag des Geschäftsjahres 2020 leicht steigen.

Die Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte werden im Geschäftsjahr 2020 voraussichtlich gegenüber dem Vorjahresniveau (€ 7,7 Mio.) um € 2,0 Mio. bis € 2,5 Mio. zurückgehen. Neben den vorgesehenen Investitionen in die weitere digitale Transformation und die IT werden Investitionen in die Modernisierung und Expansion im Segment Retail vorgenommen sowie Erweiterungs- und Ersatzinvestitionen in den Segmenten B2B und E-Commerce getätigt.

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

Aufgrund der derzeit nicht vorhersehbaren weiteren Entwicklung auf die möglichen Restriktionen und Einschränkungen sowie ihrer Dauer kann eine quantitative Schätzung der finanziellen Folgen derzeit

nicht vorgenommen werden. Aufgrund der positiven Liquiditätssituation innerhalb des Hawesko-Konzerns geht die Konzernführung jedoch nicht von einem erhöhten Going-Concern-Risiko aus.

### *Gesamtaussage zur voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns*

Vor dem Hintergrund der oben dargestellten Einzelverhalte und der Einschätzung der Weinmarktentwicklung hält der Vorstand eine stetige und aufwärtsorientierte Entwicklung des Hawesko-Konzerns nach Bewältigung der Coronavirus-Krise für realistisch. Dabei wird dem Umsatzwachstum weiterhin eine hohe Priorität zugemessen. Zudem strebt der Vorstand ein profitables Wachstum an. Das dauerhafte Überschreiten einer Kapitalrendite (ROCE) von 14,0 % bleibt nach wie vor eine wichtige Zielmarke.

## **RISIKOBERICHT**

### *Risikomanagementsystem*

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

Der Hawesko-Konzern ist im Rahmen seiner Tätigkeit auf seinen Absatzmärkten den grundsätzlichen Risiken ausgesetzt, die mit unternehmerischem Handeln immer verbunden sind. Risiken werden als Ereignisse oder mögliche Entwicklungen innerhalb und außerhalb des Konzerns definiert, die sich negativ auf die Unternehmen bzw. die Erreichung der Unternehmensziele auswirken können und/oder eine Einengung 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 durch eine Risikomanagement-Richtlinie verbindlich geregelt sind.

Das RMS des Hawesko-Konzerns umfasst alle Tochterunternehmen. Risiken werden nach einheitlich vorgegebenen Kategorien erfasst und in einem Risikoinventar dokumentiert. Die identifizierten Risiken werden anschließend anhand der Eintrittswahrscheinlichkeit und der Schadenshöhe bewertet. Die Steuerung erfolgt durch die Definition und regelmäßige Überprüfung von Gegenmaßnahmen zur Begrenzung der identifizierten Risiken. Die Prozesse des 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 finden sich im Risikobericht.

Der Aufsichtsrat, hier insbesondere der Prüfungs- und Investitionsausschuss der Hawesko Holding AG,

ist in den Rechnungs- und Konzernrechnungslegungsprozess eingebunden und befasst sich unter anderem mit wesentlichen Fragen der Rechnungslegung, des Risikomanagements sowie des Prüfungsauftrags und seinen Schwerpunkten.

***Das interne Kontrollsystem bezogen auf den Rechnungslegungsprozess***

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

Die generelle Organisation des Rechnungswesens sowie die Berücksichtigung der in die rechnungslegungsrelevanten Prozesse einbezogenen Unternehmensbereiche ist so gestaltet, dass eine der Unternehmensgröße und dem Unternehmensumfeld angemessene Trennung in Genehmigungs-, Ausführungs-, Abrechnungs- und Kontrollfunktionen vorhanden ist. Diese Funktionstrennung ermöglicht umfangreiche präventive und aufdeckende Kontrollen in allen wesentlichen Geschäftsprozessen des Konzerns, die auf Basis einer Einschätzung des inhärenten Risikos der einzelnen Prozesse sowie des jeweiligen Kontrollumfelds durch die Geschäftsführung implementiert worden sind. Dabei werden die manuellen Kontrollen durch entsprechende IT-Prozesskontrollen und 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 einer neu eingeführten Konsolidierungssoftware 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 Konzernanhang und den Konzernlagebericht 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 einem Jahr nach der erwarteten Schadenshöhe absteigend in die Klassen A, B und C im Grundscenario eingestuft (siehe auch Textabschnitt unten "Coronavirus"), wie aus der folgenden Grafik ersichtlich ist. Bei den angegebenen Schadenshöhen handelt es sich um eine Netto-Betrachtung der EBIT-Auswirkung.

#### Öffentliche Diskussion über Alkohol und Werbeverbote bzw. -einschränkungen

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

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

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

#### *Zunehmende Konkurrenz*

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

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

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

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

Der Hawesko-Konzern ist nicht von bestimmten Lieferanten abhängig: Die mit Produkten eines einzelnen Produzenten getätigten Umsätze überschreiten in keinem Fall die Quote von 5,0 % 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.

### *Konjunkturabhängigkeit*

Der Hawesko-Konzern erzielte im Jahr 2019 84,3 % 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 15,7 % des Konzernumsatzes außerhalb Deutschlands erzielt. Davon entfallen rund 88,0 % auf die Nachbarländer Österreich und Schweiz.

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

### *Wegfall der umsatzstärksten Lieferanten*

Das Geschäft ist wesentlich beeinflusst von der Fähigkeit des Hawesko-Konzerns, exklusive Lieferverträge mit renommierten Weinproduzenten aufrechtzuerhalten. Falls ein bestehender Vertrag nicht verlängert werden sollte, würden kurzfristig Umsätze wegfallen. Der Vorstand geht davon aus, dass durch die breite Aufstellung der Produktpalette über mehreren Lieferanten hinweg dieses Risiko abgemildert ist.

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

### *Öffentliche Diskussion über die Alkoholsteuer*

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

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

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

Die Hawesko-Segmente Retail und E-Commerce gewinnen einen erheblichen Anteil ihrer jeweiligen Neukunden über die im sogenannten „Listenprivileg“ geregelten Methoden, haben sich aber zu einem verantwortungsvollen Umgang mit Kundendaten verpflichtet. Kernpunkte sind dabei die regelmäßige Schulung der Mitarbeiter nach der DSGVO, ein entsprechendes 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-Gruppe geregelt ist. Datenschutz-Audits von externen Beratern sowie regelmäßige Sicherheitsüberprüfungen der IT wurden und werden durchgeführt.

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

### *Logistische Risiken*

Gewerbliche wie private Kunden erwarten heute eine möglichst schnelle Lieferung bestellter Waren. Hochpreisige und Premium-Produkte wie sie die Hawesko-Gruppe vertreibt, sind davon nicht ausgenommen. Während verspätete Lieferungen für B2B-Kunden (Wiederverkäufer und Gastronomie) in Umsatzeinbußen resultieren können, kann eine nicht rechtzeitige Lieferung von etwa zu einem bestimmten Anlass bestellten Waren für Endkunden zur Einbuße eines erwarteten Genusses führen. Eine – aus Kundensicht – nicht rechtzeitige Lieferung

bleibt als negatives Serviceerlebnis in Erinnerung und kann insbesondere bei Neukunden zum Wechsel des Lieferanten führen. Der Hawesko-Konzern ist daher bestrebt, durch eine intelligente Einkaufsteuerung sicherzustellen, dass eine möglichst große Zahl an Produkten sofort verfügbar ist. Daneben wird auf der Logistikseite ausschließlich mit renommierten Partnern zusammengearbeitet. Alle Logistikprozesse sind auf einen möglichst effizienten Warenverkehr ausgerichtet und werden ständig im Sinne einer bedarfsgerechten Logistik weiterentwickelt, eine zentrale Logistiksteuerung befindet sich im Aufbau. Der Umzug der Großhandelslogistik von Norddeutschland an einen zentraler gelegenen Standort im Berichtsjahr ist vor diesem Hintergrund zu sehen.

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

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.

#### *Ausfall Webshop*

Der stetig wachsende Anteil an online abgewickelten Transaktionen, insbesondere im Bereich Distanzhandel, steigert auch das Bewusstsein für die Verfügbarkeit der vom Hawesko-Konzern betriebenen Webshops. Ein Ausfall, insbesondere über einen längeren Zeitraum würde zu spürbaren Umsatzeinbußen führen. Das Thema IT-Sicherheit und -Verfügbarkeit wird eng gemanagt und an neue Bedrohungsszenarien zeitnah angepasst.

#### *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.

	Eintrittswahrscheinlichkeit	Tragweite	Risikobewertung	Veränderung zum Vorjahr
Öffentliche Diskussion über Alkohol und Werbeverbote bzw. -einschränkungen	mittel	sehr hoch	A-Risiko	➔
Zunehmende Konkurrenz	hoch	mittel	A-Risiko	➔
Naturprodukt Wein - Verkehrs- und Verzehrfähigkeit, Qualität, eventuelle negative Auswirkungen	mittel	hoch	A-Risiko	➔
Konjunkturabhängigkeit	mittel	mittel	B-Risiko	↘
Wegfall der umsatzstärksten Lieferanten	mittel	mittel	B-Risiko	➔
Öffentliche Diskussion über die Alkoholsteuer	sehr gering	hoch	B-Risiko	➔
Datenschutz sowie Schutz von Daten gegen unerlaubte Handlungen	sehr gering	sehr hoch	B-Risiko	➔
Logistische Risiken	mittel	mittel	B-Risiko	➔
Finanzrisiken	mittel	gering	B-Risiko	↗
Ausfall Webshop	sehr gering	hoch	B-Risiko	➔

## Sonstige Risiken

### Coronavirus

Aktualisierung der Risikosituation vor dem Hintergrund der Ausbreitung der Coronavirus-Pandemie außerhalb des Berichtsjahres.

Zu Jahresanfang 2020 sind durch die Ausbreitung des Coronavirus in Europa Risiken entstanden bzw. bestehende Risikoeinschätzungen haben sich verschlechtert. Es handelt sich hierbei um eine dynamische Lageentwicklung mit sehr schnellen Veränderungen sowohl auf Kunden- als auch auf Lieferanten- und insbesondere auf Mitarbeiterseite. Auf Basis der aktuell vorliegenden Informationen erwartet die Konzernführung, dass sich die Situation für den Absatz im B2B-Segment, welcher aufgrund der Gastronomie-Schließungen im Wesentlichen negativ betroffen ist, in 3 bis 4 Monaten entspannen sollte.

Im Folgenden soll nun für die einzelnen Segmente ein kurzes Update auf Basis der aktuellen Informationen erfolgen.

### Allgemein

Der Hawesko-Konzern ist in diesem Zusammenhang im wesentlichen Konjunkturrisiken, Lieferantenrisiken sowie Mitarbeiterisiken ausgesetzt. Diese Risiken sind im Risikofrüherkennungssystem bereits dokumentiert, jedoch ergibt sich die nun folgende Aktualisierung.

Das Risiko des Ausfalls von Lieferanten und somit einer Unterbrechung der Warenversorgung besteht für den gesamten Konzern. Nach aktuellem Stand sind grenzübergreifende Warentransporte weiterhin möglich, es kann jedoch auf Winzerseite zu Lieferverzögerungen kommen. Dieses Risiko wird aktuell als mittel eingeschätzt, da der Hawesko-Konzern von keinem Lieferanten allein abhängig ist und über Alternativen verfügt. Darüber hinaus wird über den aktuellen Lagerbestand ebenfalls eine Überbrückung von Lieferverzögerung ermöglicht.

Auf der Mitarbeiterseite besteht das Risiko, dass durch bestätigte Infektionen, Infektionsverdacht oder Quarantäneanordnungen die Arbeitsfähigkeit der Gesellschaften und/oder von Dienstleistern beeinträchtigt wird, was wiederum zu Auslieferungs- und damit zu Umsatzausfällen führen kann. Dies gilt insbesondere für den Bereich der logistischen

Abwicklung. Von Dienstleistern wurden hier bereits umfangreiche Notfallpläne erarbeitet. Das Risiko wird aktuell als hoch eingeschätzt. Um dieses Risiko zu minimieren, wurden bereits umfangreiche organisatorische Maßnahmen, wie Home-Office, Team-Splitting, Absage von Dienstreisen und Schichtarbeit, wo sinnvoll, umgesetzt. Eine eventuell mögliche Ausgangssperre könnte die Risikoeinschätzung noch verschlechtern, je nachdem, wie die Ausgangssperre im Detail ausgestaltet sein wird.

Im Folgenden wird auf spezifische Risiken der jeweiligen Segmente eingegangen.

#### *B2B*

Auf Grund von behördlich angeordneten Schließungen bzw. Einschränkungen von Hotellerie und Gaststätten ist für den B2B-Bereich eine nachlassende Nachfrage in dieser Kundengruppe und damit abnehmende Erträge zu erwarten. Für den LEH-Bereich ist mit einer weiterhin stabilen Nachfrage zu rechnen, da u. a. Lebensmitteleinzelhandelsbetriebe und Getränkemarkte bisher nicht von den behördlichen Schließungsaufgaben betroffen sind. Insgesamt werden die Auswirkungen dieses Risikos für den B2B-Bereich als hoch eingestuft.

#### *E-Commerce*

Die Konjunkturrisiken werden für den E-Commerce-Bereich als mittel eingestuft, da der Versandhandel als solches nicht von den aktuellen Schließungsanordnungen betroffen ist. Es ist darüber hinaus eine Steigerung des Versandvolumens durch Verlagerung von nicht mehr möglichen oder stark eingeschränktem stationären Konsum hin zum Versandhandel denkbar.

#### *Retail*

Die aktuell erlassenen Einschränkungen des öffentlichen Lebens zur Eindämmung der Virusinfektionen betreffen aktuell nicht den Lebensmitteleinzelhandel, Getränkehandel und weitere Bereiche. Hiernach sind die *Jacques*<sup>2</sup>-Depots nicht betroffen und können weiter

betrieben werden. Da weitergreifende Einschränkungen nicht auszuschließen sind, wird das Risiko aktuell als mittel eingestuft. Die Kapazitäten des Logistikdienstleisters wurden bereits erhöht, um auch in diesem Bereich eine erhöhte Nachfrage im Onlineshop abbilden zu können. Für die Betriebe in Österreich ist bereits eine Verlagerung des Geschäfts auf den Onlinehandel durch die Schließung der Verkaufsstätten erfolgt.

Aus diesen genannten Risiken entstehen nicht unbeträchtliche Liquiditätsrisiken, die konzernweit zu bewerkstelligen sind.

Abschließend sei noch einmal erwähnt, dass sich die Lage sehr dynamisch entwickelt und sich die dargestellten Einschätzungen dementsprechend schnell verändern können.

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. Durch die Ausbreitung des Coronavirus ist der Konzern höheren 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 2020 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 31.12.2019 über sehr solide Bilanzrelationen, wie zum Beispiel die Eigenkapitalquote von 28,1% sowie das nachhaltig positive Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit (EBIT). 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 könnte. 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. 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 sehr gering ein.

Alle Unternehmen des Hawesko-Konzerns setzen aus Sicht der Konzernführung angemessene 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 wichtige 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):

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

Die Tocos Beteiligung GmbH, Hamburg, 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

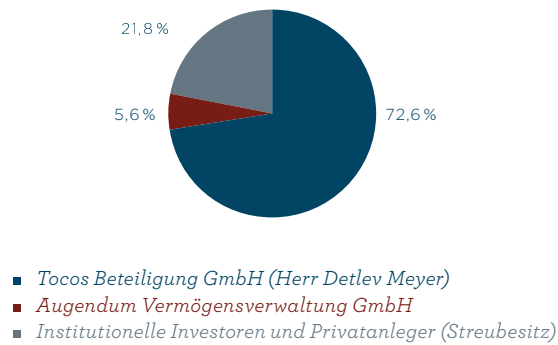
Die Hawesko Holding AG ist seit Mai 1998 an der Börse notiert. Das zum Bilanzstichtag 2019 bestehende gezeichnete Kapital in Höhe von € 13.708.934,14 ist eingeteilt in 8.983.403 auf den Inhaber lautende Stückaktien mit identischen Rechten und Pflichten. Beschränkungen, die Stimmrechte oder die Übertragung 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 erfolgen muss.

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 §§ 289a Abs. 1 Nr. 5, 315a Abs. 1 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.

Bis zum 31. 03.2019 wurde jedes Segment der Hawesko Holding AG federführend von einem Vorstandsmitglied geleitet. Seit dem 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](http://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.

2019 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 2019 sind aus den folgenden Tabellen ersichtlich:

GEWÄHRTE ZUWENDUNGEN in T€	Thorsten Hermelink Vorsitzender				Alexander Borwitzky Mitglied				Raimund Hackenberger Mitglied			
	2018	2019	Min.	Max.	2018	2019	Min.	Max.	2018	2019	Min.	Max.
Festvergütung	450	500	500	500	310	310	310	310	300	300	300	300
Nebenleistungen	12	7	7	7	11	9	9	9	11	11	11	11
<b>SUMME</b>	<b>462</b>	<b>507</b>	<b>507</b>	<b>507</b>	<b>321</b>	<b>319</b>	<b>319</b>	<b>319</b>	<b>311</b>	<b>311</b>	<b>311</b>	<b>311</b>
Einjährige variable Vergütung	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>MEHRJÄHRIGE VARIABLE VERGÜTUNG</b>												
für Geschäftsjahr 2016-2018	300	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
für Geschäftsjahr 2017-2019	-	-	-	-	-	-	-	-	200	200	-	300
für Geschäftsjahr 2018-2020	-	-	-	-	207	207	-	307	-	-	-	-
für Geschäftsjahr 2019-2021	-	335	-	535	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>SUMME</b>	<b>762</b>	<b>842</b>	<b>507</b>	<b>1042</b>	<b>528</b>	<b>526</b>	<b>319</b>	<b>626</b>	<b>511</b>	<b>511</b>	<b>311</b>	<b>611</b>
Leistungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Versorgungsaufwand	1	3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
<b>GESAMTVERGÜTUNG</b>	<b>763</b>	<b>845</b>	<b>508</b>	<b>1043</b>	<b>529</b>	<b>528</b>	<b>321</b>	<b>628</b>	<b>512</b>	<b>512</b>	<b>312</b>	<b>612</b>

GEWÄHRTE ZUWENDUNGEN in T€	Nikolas von Haugwitz Mitglied, freigestellt ab 01.04.2019, Austritt 15.06.2019			
	2018	2019	Min.	Max.
Festvergütung	240	122	122	122
Nebenleistungen	15	7	7	7
<b>SUMME</b>	<b>255</b>	<b>129</b>	<b>129</b>	<b>129</b>
Einjährige variable Vergütung	-	-	-	-
<b>MEHRJÄHRIGE VARIABLE VERGÜTUNG</b>				
für Geschäftsjahr 2016-2018	160	-	-	-
für Geschäftsjahr 2017-2019	-	-	-	-
für Geschäftsjahr 2018-2020	-	-	-	-
für Geschäftsjahr 2019-2021	-	30	-	30
<b>SUMME</b>	<b>415</b>	<b>159</b>	<b>129</b>	<b>159</b>
Leistungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses	-	661	-	-
Versorgungsaufwand	6	5	6	6
<b>GESAMTVERGÜTUNG</b>	<b>421</b>	<b>825</b>	<b>135</b>	<b>165</b>

ZUFLUSS in T€	Thorsten Hermelink Vorsitzender		Alexander Borwitzky Mitglied		Raimund Hackenberger Mitglied		Nikolas von Haugwitz Mitglied, freigestellt ab 01.04.2019, Austritt 15.06.2019	
	2018	2019	2018	2019	2018	2019	2018	2019
Festvergütung	450	500	310	310	300	300	240	122
Nebenleistungen	12	7	11	9	11	11	15	7
<b>SUMME</b>	<b>462</b>	<b>507</b>	<b>321</b>	<b>319</b>	<b>311</b>	<b>311</b>	<b>255</b>	<b>129</b>
Einjährige variable Vergütung	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>MEHRJÄHRIGE VARIABLE VERGÜTUNG</b>								
für Geschäftsjahr 2016-2018	150	420	-	-	-	-	52	37
für Geschäftsjahr 2017-2019	-	-	-	-	25	30	-	-
für Geschäftsjahr 2018-2020	-	-	16	75	-	-	-	-
für Geschäftsjahr 2019-2021	-	-	-	-	-	-	-	30
<b>SUMME</b>	<b>612</b>	<b>927</b>	<b>337</b>	<b>394</b>	<b>336</b>	<b>341</b>	<b>307</b>	<b>196</b>
Leistungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses	-	-	-	-	-	-	-	661
Versorgungsaufwand	-	2	1	-	1	-	6	5
<b>GESAMTVERGÜTUNG</b>	<b>612</b>	<b>929</b>	<b>338</b>	<b>394</b>	<b>337</b>	<b>341</b>	<b>313</b>	<b>862</b>

Das ehemalige Vorstandsmitglied Bernd Hoolmans erhält eine Altersrente; ihm wurde auch ein Invalidengeld zugesagt. Für diese Zusage ist zum 31.12.2019 eine Rückstellung in Höhe von T€ 271 (Vorjahr: T€ 254) bilanziert worden. Das ab 01.04.2019 freigestellte ehemalige 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.

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 T€ 4 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 T€ 1. Der Vorsitzende erhält das Zweifache, sein Stellvertreter das Eineinhalbfache dieser Vergütungen. Die Vergütungen des Aufsichtsrats für 2019 sind aus der folgenden Tabelle ersichtlich:

in T€	Variable Bezüge	Fixe Bezüge	Sitzungsgeld	Vergütung für persönlich erbrachte Leistungen	Summe
Detlev Meyer	36	8	25	-	69
Thomas R. Fischer	27	6	19	-	52
Dr. Jörg Haas	18	4	12	-	34
Prof. Dr. Dr. Dres. h.c. Franz Jürgen Säcker	18	4	13	-	35
Wilhelm Weil	18	4	9	-	31
Kim-Eva Wempe	18	4	8	-	30
<b>SUMME</b>	<b>135</b>	<b>30</b>	<b>86</b>	-	<b>251</b>

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 2019 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.-31.12.2019 nach HGB*

in T€	2019	2018
Sonstige betriebliche Erträge	2.791	2.276
Personalaufwand		
a) Gehälter	-4.554	-3.984
b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Unterstützung	-316	-272
Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	-383	-44
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-3.865	-3.094
Erträge aus Gewinnabführung	32.386	30.590
Erträge aus Beteiligungen	2.596	5.073
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	816	1.018
Aufwendungen aus Verlustübernahme	-420	-472
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-523	-419
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-8.442	-5.960
<b>ERGEBNIS NACH STEUERN</b>	<b>20.086</b>	<b>24.713</b>
Sonstige Steuern	-2	-2
<b>JAHRESÜBERSCHUSS</b>	<b>20.084</b>	<b>24.711</b>
Gewinnvortrag aus dem Vorjahr	786	753
Einstellung in andere Gewinnrücklagen	-	-13.000
<b>BILANZGEWINN</b>	<b>20.870</b>	<b>12.464</b>

*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 beinhalten die Ausschüttung des Gewinns der *Wein & Vinos GmbH* aus dem Geschäftsjahr 2018. Die Aufwendungen aus Verlustübernahme resultieren aus solchen von *IWL Internationale Wein-Logistik GmbH*.

Im Durchschnitt des Geschäftsjahres 2019 beschäftigte die Hawesko Holding AG 22 Mitarbeiter (unverändert zum Vorjahr).

Der Jahresüberschuss beläuft sich auf € 20,1 Mio., nach € 24,7 Mio. im Vorjahr. Die Prognose der Hawesko Holding AG wurde im Wesentlichen aufgrund des Rückgangs der Erträge aus Beteiligungen und des Anstiegs von Ertragsteuern in Folge von Steuernachzahlungen für das Vorjahr nicht erfüllt.

Nach Addition des Gewinnvortrags aus dem Vorjahr weist die Gesellschaft einen Bilanzgewinn von € 20,9 Mio. (Vorjahr: € 12,5 Mio.) aus.

Zur Verwendung des Bilanzgewinns 2019 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€	31.12.2019	31.12.2018
<b>ANLAGEVERMÖGEN</b>		
<b>IMMATERIELLE VERMÖGENSGEGENSTÄNDE</b>		
Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	150	18
Geleistete Anzahlungen	-	332
<b>SACHANLAGEN</b>		
Grundstücke, grundstücksähnliche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	40	46
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	136	159
<b>FINANZANLAGEN</b>		
Anteile an verbundenen Unternehmen	133.581	124.643
Geleistete Anzahlungen auf Anteile an verbundenen Unternehmen	-	-
Sonstige Ausleihungen	-	-
	<b>133.907</b>	<b>125.197</b>
<b>UMLAUFVERMÖGEN</b>		
<b>FORDERUNGEN UND SONSTIGE VERMÖGENSGEGENSTÄNDE</b>		
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	83.314	87.603
Sonstige Vermögensgegenstände	4.981	5.080
<b>GUTHABEN BEI KREDITINSTITUTEN</b>	7.124	8.814
	<b>95.420</b>	<b>101.496</b>
<b>RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN</b>	<b>73</b>	<b>93</b>
	<b>229.400</b>	<b>226.786</b>

Rundungsdifferenzen möglich

Die Aktiva betragen zum Stichtag insgesamt € 229,4 Mio. (Vorjahr: € 226,8 Mio.) und sind überwiegend mit € 133,6 Mio. (Vorjahr: € 124,6 Mio.) durch Finanzanlagen sowie mit € 83,3 Mio. (€ 87,6 Mio.) durch Forderungen gegen verbundene Unternehmen aus Finanzverkehr geprägt. Der Anteil der Finanzanlagen an der Bilanzsumme beträgt 58,2 % (Vorjahr 55,0 %).

Der Anstieg der Finanzanlagen basiert auf dem Zugang weiterer Anteile von 20,0 % an der *Wein & Vinos GmbH*, Berlin mit Wirkung zum 01.01.2019, sodass die Beteiligungshöhe nunmehr 90,0 % beträgt.

in T€	31.12.2019	31.12.2018
<b>EIGENKAPITAL</b>		
Gezeichnetes Kapital	13.709	13.709
Kapitalrücklage	64.067	64.067
Andere Gewinnrücklagen	91.938	91.938
Bilanzgewinn	20.870	12.464
	<b>190.584</b>	<b>182.178</b>
<b>RÜCKSTELLUNGEN</b>		
Steuerrückstellungen	3.949	2.748
Sonstige Rückstellungen	1.223	1.675
	<b>5.172</b>	<b>4.423</b>
<b>VERBINDLICHKEITEN</b>		
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	24.332	31.096
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	236	154
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	2.189	2.763
Sonstige Verbindlichkeiten	5.916	5.228
	<b>32.674</b>	<b>39.241</b>
<b>PASSIVE LATENTE STEUERN</b>	<b>971</b>	<b>944</b>
	<b>229.400</b>	<b>226.786</b>

Rundungsdifferenzen möglich

Die Passivseite der Bilanz besteht mit € 190,6 Mio. aus Eigenkapital (Vorjahresstichtag: € 182,2 Mio.) und mit € 37,8 Mio. (€ 43,7 Mio.) aus Rückstellungen und Verbindlichkeiten. Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten sind hauptsächlich aufgrund planmäßiger Tilgungen zurückgegangen. Das Eigenkapital stellt 83,1% der Bilanzsumme (Vorjahr: 80,3%) dar.

## **RISIKOSITUATION DER HAWESKO HOLDING AG**

Da die Hawesko Holding AG unter anderem durch eine gesamtschuldnerische Haftung mit den wesentlichen Konzerngesellschaften sowie durch mittel- und unmittelbare Investitionen in die Beteiligungsunternehmen weitgehend mit den Unternehmen des Hawesko-Konzerns verbunden ist, ist die Risikosituation der Hawesko Holding 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. Es wird auf die Ausführungen zum Hawesko-Konzern verwiesen.

## **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](http://www.hawesko-holding.com) öffentlich zugänglich.