

ZUSAMMENGEFASSTER KONZERNLAGEBERICHT UND LAGEBERICHT

der Hawesko Holding Aktiengesellschaft für das Geschäftsjahr 2020

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 Premiumbereich spezialisiert. 2020 erzielte der *Hawesko-Konzern* einen Umsatz von € 620,3 Mio. 86,0 Prozent davon wurden in Deutschland erwirtschaftet (Vorjahr: 84,3 Prozent). 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- sowie des Risikomanagements wahrnimmt. Die operative Tätigkeit verteilt sich auf die drei Segmente Retail, E-Commerce und B2B. 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. Auf der Kundenseite bestehen Geschäftsbeziehungen mit vielen der in Deutschland, Österreich und der Schweiz (DACH) an hochwertigem Wein interessierten Konsumentinnen und 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 insbesondere die Tochtergesellschaften *HAWESKO* (zur besseren Lesbarkeit werden die Firmenbezeichnungen im Folgenden abgekürzt. Bitte beachten Sie dazu die Übersicht auf Seite 94) und *The Wine Company*, die von Hamburg aus gesteuert werden, sowie *Vinos* mit Sitz in Berlin. Das Segment Retail besteht aus *Jacques'* mit Sitz in Düsseldorf und aus *Wein & Co.* mit Sitz in Vösendorf, Österreich. Sowohl *Jacques'* mit 327 Depots bundesweit in Deutschland als auch *Wein & Co.* mit 21 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 diese wesentlichen finanziellen Leistungsindikatoren für die interne Steuerung:

- *Umsatzwachstum*: Das Umsatzwachstum des *Hawesko-Konzerns* soll stets höher sein als das des Gesamtmarkts. Auch wenn der Gesamtmarkt keinen Anstieg aufweist, soll der Umsatz des Konzerns wachsen. Ziel ist, den Marktanteil des *Hawesko-Konzerns* permanent auszuweiten.
- *Umsatzrendite*: Das Verhältnis des Ergebnisses vor Steuern und Zinsen (Earnings before interest and taxes, EBIT) zu den Umsatzerlösen (EBIT-Marge) soll nachhaltig auf 7,0 Prozent erhöht werden, kann aber in Wachstums- und Transformationsphasen niedriger ausfallen.
- *Kapitalrendite*: Der Return on Capital Employed vor Steuern (ROCE) soll stets mindestens 14,0 Prozent betragen.
- *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 Gesamtkonzernebene 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. Als Maßstab für die Ergebnisentwicklung dienen die Gewinngröße EBIT und die EBIT-Marge sowie deren Entwicklung. 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 (vergleichen Sie dazu die Ausführungen unter »Finanzlage«, Seite 39) 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.

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

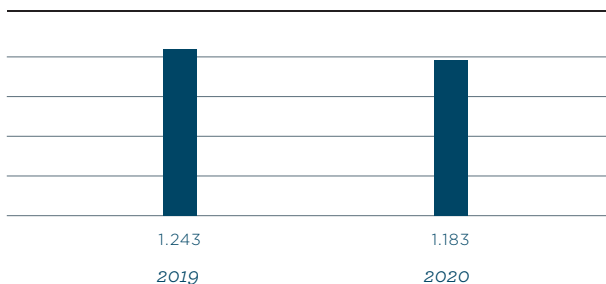
Zur Steuerung des Konzerns werden keine wesentlichen nichtfinanziellen Leistungsindikatoren eingesetzt.

BESCHÄFTIGTE

Im Konzern waren im Geschäftsjahr 2020 durchschnittlich 1.183 Beschäftigte (inklusive 29 Auszubildende), überwiegend in Deutschland, angestellt. Der Frauenanteil im Konzern beträgt 46 Prozent (Vorjahr: 45 Prozent), bei den Führungskräften liegt er bei 28,5 Prozent (Vorjahr: 25 Prozent). Das Ziel bis zum 30.06.2022 einen Frauenanteil von 25,0 Prozent bei den Führungskräften zu erreichen, ist seit 2019 verwirklicht.

Die Aufwendungen für Aus- und Weiterbildung betragen im Berichtsjahr €0,2 Mio. (Vorjahr: €0,3 Mio.). Am 31.12.2020 waren 399 Beschäftigte des Konzerns Versicherungsnehmer in der Pensionskasse (Vorjahresstichtag: 403). Die tariflichen Arbeitgeberzuschüsse betragen im Berichts- wie im Vorjahr €0,1 Mio. Weitere Informationen zu Arbeitnehmerbelangen finden Sie im gesonderten Bericht zu Umwelt-, Arbeitnehmer- und Sozialbelangen (www.hawesko-holding.com/konzern/corporate-governance/).

BESCHÄFTIGTE
jährlicher Durchschnitt



FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG

Als Handelsunternehmen betreibt der *Hawesko-Konzern* keine Forschung und Entwicklung im engeren Sinne.

BESONDERHEITEN DES WEINHANDELS IN BEZUG AUF DEN KONZERN

Die wichtigsten immateriellen Vermögenswerte des Konzerns liegen im Bereich der Kunden- und Lieferantenbeziehungen.

Hier ist vor allem die Kundendatei zu nennen, die viele der in Deutschland und in Österreich an hochwertigen Weinen Interessierten enthält. Ein wesentlicher Vorteil ist überdies die Erfahrung in der auf das Produkt Wein spezialisierten Lager- und Transportlogistik. In den Segmenten Retail und E-Commerce wurden 2020 knapp 2,5 Millionen Endkunden in Deutschland, Österreich und Schweden bedient (2019: 1,8 Millionen). Im Durchschnitt kauften diese Kundinnen und Kunden für €183 (Vorjahr: €211) netto im Jahr. Im Großhandel zählen circa 17.600 Käufer (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 unter anderem 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 Beschäftigten 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 ein externer Logistikdienstleister im Retail-Segment innerhalb von Deutschland gewechselt. Im Segment B2B wird seit 2019 auf Dienstleistungen Dritter aus einem Lager in der Mitte Deutschlands zurückgegriffen.

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

WIRTSCHAFTSBERICHT

GESAMTWIRTSCHAFTLICHE UND BRANCHENBEZOGENE RAHMENDATEN

Die deutsche Wirtschaft ist im Coronakrisenjahr 2020 schwer getroffen. Vorläufigen Berechnungen des Statistischen Bundesamts zufolge sank das reale Bruttoinlandsprodukt (BIP) um -5,0 Prozent. Im Vorjahr war eine leichte Steigerung von 0,6 Prozent verzeichnet worden. Die deutsche Wirtschaft ist damit zum ersten Mal nach einer zehnjährigen Wachstumsphase ähnlich wie zuletzt während der Finanz- und Wirtschaftskrise 2008/2009 in eine tiefe Rezession geraten. Insgesamt fiel der konjunkturelle Einbruch 2020 den vorläufigen Berechnungen zufolge jedoch weniger stark aus als 2009 mit -5,7 Prozent. Nahezu alle Wirtschaftsbereiche mussten 2020 einen Rückgang verbuchen. Besonders starke Verluste verzeichneten das produzierende Gewerbe ohne Bau, das verarbeitende Gewerbe sowie der Dienstleistungsbereich. Einzig das Baugewerbe nahm um 1,4 Prozent zu. Ex- und Importe von Waren und Dienstleistungen wiesen ebenfalls erstmals seit 2009 einen Rückgang aus. Die Exporte sanken um -9,9 Prozent, die Importe um -8,6 Prozent. Am Arbeitsmarkt endete 2020 ein stetiger Aufwärtstrend von 14 Jahren. Die deutsche Wirtschaftsleistung wurde von -1,1 Prozent weniger Personen erbracht, dabei blieb die Zahl der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten konstant.

Nach Angaben der Gesellschaft für Konsumforschung (GfK) wird die Kaufkraft der Deutschen (nominal verfügbares Nettoeinkommen inklusive staatlicher Transferzahlungen) 2021 T€ 23,6 pro Kopf betragen. Sie liegt damit um 2,0 Prozent über dem durch die GfK revidierten Vorjahreswert und deutet eine langsame Erholung an.

Deutscher Weinmarkt

Nach Angaben des Deutschen Weininstituts haben die Deutschen im vergangenen Weinwirtschaftsjahr (01.08.2019 – 31.07.2020) durchschnittlich 0,6 Liter mehr Wein pro Person getrunken als im Vorjahreszeitraum. Der Konsum von Schaumwein war erneut leicht rückläufig. Insgesamt wurden 19,8 Millionen Hektoliter in- und ausländische Still- und Schaumweine konsumiert. Umgerechnet auf die 83,1 Millionen Einwohner ergibt dies einen Pro-Kopf-Verbrauch von 23,9 Litern und eine Zunahme um zwei Prozent. Der deutsche Weinmarkt steht mit diesem Nachfragevolumen an vierter Stelle der weltgrößten Verbrauchermärkte für Wein. Nur in den USA (33 Millionen Hektoliter), in Frankreich (26,5 Millionen Hektoliter) und in Italien (22,6 Millionen Hektoliter) wird mehr Wein konsumiert.

GESCHÄFTSVERLAUF UND ERTRAGSLAGE

Gesamtaussage zum Geschäftsverlauf 2020 und zur wirtschaftlichen Lage

Der *Hawesko-Konzern* konnte seinen Umsatz 2020 um 11,6 Prozent (Vorjahr: 6,0 Prozent) gegenüber dem Vorjahr auf € 620,3 Mio. steigern. Etwa 86,0 Prozent des Umsatzes wurde in Deutschland erzielt – der Zuwachs im Inland betrug 13,9 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Damit hat die Gruppe ihre Marktstellung behauptet. Das EBIT betrug € 42,2 Mio., nach € 29,1 Mio. im Vorjahr.

Die Konzernbilanz weist eine Bilanzsumme von € 427,7 Mio. aus (Vorjahr: € 394,9 Mio.).

Die Eigenkapitalquote beträgt 27,4 Prozent (Vorjahr: 28,1 Prozent). Die Nettoverschuldung zum Bilanzstichtag beträgt € 102,1 Mio. nach € 135,1 Mio. zum Vorjahresstichtag.

Der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit betrug im Berichtsjahr €81,0 Mio. (Vorjahr: €33,6 Mio.). Der Free-Cashflow entwickelte sich von €31,6 Mio. im Vorjahr auf €71,6 Mio.

Insgesamt bewertet der Vorstand nach einem überdurchschnittlich erfolgreichen 2020 die wirtschaftliche Lage des Konzerns als gut.

Die Erwartungen des Vorstands hatten bei einem Umsatzanstieg von 7,0 bis 9,0 Prozent gegenüber dem Vorjahr (€556,0 Mio.) gelegen. Diese Zielbandbreite wurde dank der starken Kundennachfrage im B2C-Bereich deutlich übertroffen.

Das EBIT lag bei €42,2 Mio. und übertraf mit einer Marge von 6,8 Prozent die erwartete Bandbreite von 5,0 bis 5,5 Prozent aufgrund einer verbesserten Rohertragsmarge und coronabedingten Kosteneinsparungen deutlich.

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

in Mio. €	Definition	2019	2020
Umsatz	Umsatzerlöse	556,0	620,3
Umsatzwachstum	Prozentuales Wachstum der Umsatzerlöse	6,0%	11,6%
EBIT	Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit	29,1	42,2
EBIT-Marge	EBIT, dividiert durch Umsatzerlöse	5,2%	6,8%
ROCE	EBIT, dividiert durch Capital Employed; siehe Abschnitt: »Return on Capital Employed (ROCE)«	12,3%	18,7%
Free-Cashflow	Summe aus Cashflow aus operativer Tätigkeit, aus Investitionstätigkeit sowie gezahlten Zinsen.	31,6	71,6

Für das Jahr 2020 wurden im Geschäftsbericht 2019 die folgenden Renditeziele (finanzielle Leistungsindikatoren) kommuniziert. Die folgende Tabelle zeigt, inwieweit sie erreicht wurden.

	Zielsetzung	2020	Zielerreichung
Umsatzwachstum	ca. 3,0%	11,6%	✓
EBIT-Marge	5,0 – 5,5%	6,8%	✓
ROCE	10,0 – 17,0%	18,7%	✓
Free-Cashflow	€ 15,0 bis 25,0 Mio.	€ 71,6 Mio.	✓

Ertragslage

2020: Steigerung in Umsatz und Ergebnis

Der Umsatz des *Hawesko-Konzerns* konnte 2020 um 11,6 Prozent von € 556,0 Mio. auf € 620,3 Mio. gesteigert werden. Der Anstieg resultiert im Wesentlichen aus den Endkundensegmenten E-Commerce und Retail. Dabei stiegen insbesondere die Umsatzerlöse aus Online getätigten Versandkäufen signifikant um 49,6 Prozent auf € 170,1 Mio. an. Ebenfalls positiv mit einem Anstieg von 8,8 Prozent entwickelten sich die Umsatzerlöse in den Retailfilialen auf € 207,8 Mio. Aufgrund der behördlichen Auflagen infolge der COVID-19-Pandemie gingen die Umsatzerlöse mit Gastronomie-, Hotellerie- und Fachhandelskunden um -12,9 Prozent auf € 97,2 Mio. zurück. Demgegenüber stieg die Nachfrage im Lebensmitteleinzelhandel deutlich an und kompensierte im Segment B2B nahezu die Ausfälle.

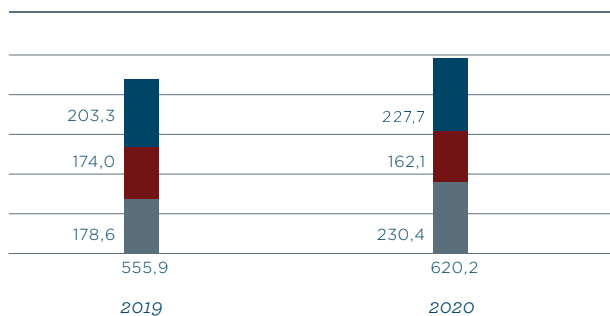
Etwa 86,0 Prozent des Umsatzes wurden in Deutschland erzielt. Insgesamt entfielen 23,6 Prozent des Umsatzes auf Weine aus Frankreich (Vorjahr: 23,0 Prozent), 27,7 Prozent auf Erzeugnisse aus Italien (Vorjahr: 26,0 Prozent), 16,8 Prozent auf spanische Gewächse (Vorjahr: 17,0 Prozent), 12,6 Prozent auf Produkte aus Deutschland (Vorjahr: 13,0 Prozent) und ca. 3,7 Prozent auf Weine aus Österreich. Die Absatzmenge belief sich auf insgesamt 100 Millionen Flaschen (Vorjahr: 74 Millionen).

Die Rohertragsmarge, berechnet als Umsatzerlöse abzüglich Aufwendungen für bezogene Waren im Verhältnis zu den Umsatzerlösen, konnte im Berichtsjahr auf 44,2 Prozent gesteigert werden (Vorjahr: 43,3 Prozent). Diese Entwicklung ist vor allem auf eine höhere Gewichtung der Segmente Retail und E-Commerce zulasten des Segments B2B zurückzuführen.

Der Personalaufwand setzte sich aus Löhnen und Gehältern sowie aus gesetzlichen, tariflichen und freiwilligen Sozialaufwendungen zusammen. Er stieg im Berichtsjahr um 3,4 Prozent auf € 69,2 Mio. (Vorjahr € 66,9 Mio.). Die Personalaufwandsquote (Personalaufwand im Verhältnis zu den Umsatzerlösen) verringerte sich im Geschäftsjahr 2020 auf 11,2 Prozent (Vorjahr: 12,0 Prozent). Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen stiegen im Geschäftsjahr leicht um € 8,5 Mio. auf € 157,6 Mio.

KONZERNUMSATZ NACH SEGMENTEN

in Mio. €



- Retail
- B2B
- E-Commerce

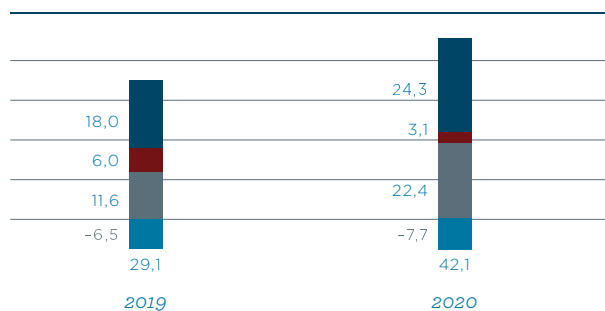
Rundungsdifferenzen möglich

Die Zunahme der sonstigen betrieblichen Aufwendungen ist weitestgehend volumenbedingt.

Die Werbeaufwendungen erreichten € 39,6 Mio. (Vorjahr: € 43,6 Mio.) und haben sich mit 6,4 Prozent in Relation zum Umsatz gegenüber dem Vorjahr (7,8 Prozent) deutlich vermindert. Die Werbeeffizienz stieg vor dem Hintergrund des pandemiebedingten Rückgangs von Werbeausgaben anderer Branchen. Die Werbeaufwendungen enthalten Aufwendungen für die Neukundengewinnung und die Reaktivierung inaktiver Kunden. Diese dienen dazu, die Geschäftsbasis des Konzerns Jahr für Jahr zu verbreitern: 2020 konnten 555.000 neue Kunden in den Endverbrauchersegmenten hinzugewonnen werden (Vorjahr: 381.000). Die Versandkosten stiegen im Konzern von € 31,2 Mio. auf € 37,8 Mio. Die Versandkostenquote erhöhte sich auf 6,1 Prozent (Vorjahr: 5,6 Prozent). Die überproportionale Steigerung in Relation zum Umsatz ist neben Kostenerhöhungen der Logistikdienstleister auch auf die Kosten für den Umzug des Lagers von *Jacques'* an einen anderen Standort zurückzuführen.

KONZERN-EBIT NACH SEGMENTEN

in Mio. €



- Retail
- B2B
- E-Commerce
- Holding/Zentralkosten und Konsolidierungsposten
(2019: inkl. Ertrag aus Immobilienverkauf von € 4,0 Mio.)

Konzern-EBIT deutlich gesteigert

Das Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit (EBIT) des *Hawesko-Konzerns* belief sich im Berichtsjahr auf € 42,2 Mio. (Vorjahr: € 29,1 Mio.).

ERGEBNISENTWICKLUNG in Mio. €	2018	2019	2020
EBIT	27,7	29,1	42,2
- Veränderung gegenüber Vorjahr	-10,0%	5,1%	45,0%
- EBIT-Marge	5,3%	5,2%	6,8%
EBT (Ergebnis vor Ertragsteuern)	30,5	25,4	35,8
- Veränderung gegenüber Vorjahr	10,0%	-16,7%	40,9%
- EBT-Marge	5,8%	4,6%	5,8%
KONZERNJAHRESÜBERSCHUSS OHNE ANTEILE NICHT BEHERRSCHENDER GESELLSCHAFTER	22,0	15,8	23,8
- Veränderung gegenüber Vorjahr	20,0%	-28,2%	50,6%
- Netto-Marge	4,2%	2,8%	3,8%
KOSTENSTRUKTUR in % vom Umsatz	2018	2019	2020
Personalkosten	11,3%	12,0%	11,2%
Werbekosten	8,0%	7,8%	6,4%
Versandkosten	4,7%	5,6%	6,1%
Sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen (Saldo)	11,8%	8,7%	10,0%
Abschreibungen	1,6%	3,9%	3,8%
SUMME	37,4 %	38,0 %	37,4 %

Return on Capital Employed (ROCE)

Neben dem EBIT hat die Entwicklung der Vermögenswerte einen erheblichen Einfluss auf den ROCE.

Die Kennzahl ROCE wird im *Hawesko-Konzern* wie folgt errechnet: EBIT €42,2 Mio. dividiert durch den Durchschnitt des eingesetzten Kapitals von €225,6 Mio. [(Capital Employed zum 01.01.2020 plus Capital Employed zum Bilanzstichtag 2020) geteilt durch 2].

Das erzielte ROCE übertraf die im Vorjahr prognostizierte Bandbreite um etwa drei Prozentpunkte aufgrund des deutlich gestiegenen EBITs bei leicht gesunkenem durchschnittlich eingesetzten Kapital (Capital Employed).

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

KONZERN IFRS in T€	01.01. - 31.12.2019	01.01. - 31.12.2020
EBIT (ERGEBNIS DER BETRIEBLICHEN TÄTIGKEIT)	29.146	42.152
Bilanzsumme	394.930	427.699
Abzüglich		
- liquide Mittel	18.725	49.818
- aktive latente Steuern	6.148	8.002
- zinslose Verbindlichkeiten	129.930	158.818
CAPITAL EMPLOYED (STICHTAG LAUFENDES JAHR)	240.127	211.061
Durchschnittliches Capital Employed (Jahresdurchschnitt)	236.510	225.594
ROCE	12,3%	18,7%

Konzernjahresüberschuss

Das Finanzergebnis weist einen Nettoaufwand von €-6,3 Mio. aus, der maßgeblich durch die Zinsaufwendungen für Leasingverträge sowie die Bewertung von Put-Optionen für Minderheitsanteile verursacht wurde (2020: Zinsaufwand von €3,3 Mio.).

Der Anstieg zum Vorjahr resultiert im Wesentlichen aus der aufgrund der guten Geschäftsentwicklung gestiegenen Bewertung der Put-Option für Minderheitsanteile. Das Konzernergebnis vor Ertragsteuern betrug 2020 €35,8 Mio. und lag damit um €10,4 Mio. über dem Vorjahreswert von €25,4 Mio.

Die Steuerquote reduzierte sich auf 32,5 Prozent im Berichtsjahr (Vorjahr: 35,9 Prozent). Wesentlicher Grund waren periodenfremde Steueraufwendungen im Vorjahr.

Nach Abzug des Steueraufwands ergab sich in Summe ein Konzernjahresüberschuss von €24,2 Mio., der €7,9 Mio. über dem Vorjahreswert von €16,3 Mio. lag. Der auf die Aktionäre der *Hawesko Holding AG* entfallende Konzernjahresüberschuss – ohne Anteile nicht beherrschender Gesellschafter – belief sich auf €23,8 Mio. (Vorjahr: €15,8 Mio.).

Das ausgewiesene Ergebnis je Aktie betrug €2,65 (Vorjahr: €1,76). Im Berichtsjahr wie im Vorjahr wurden jeweils 8.983.403 Aktien zugrunde gelegt.

GESCHÄFTSVERLAUF DER SEGMENTE

EBIT-MARGEN in % vom Fremdsatz	2019	2020
Retail	8,9%	10,7%
B2B*	3,4%	1,9%
E-Commerce*	6,5%	9,7%

*Aufgrund der Veränderung einzelner Segmentzuordnungen wurden die Vorjahreszahlen zur besseren Vergleichbarkeit angepasst.

ROCE	2019*	2020
Retail	15,6%	20,0%
B2B	16,9%	8,2%
E-Commerce	20,4%	35,8%
Konzern	12,3%	18,7%

*Werte von 2019 entsprechend den Veränderungen der Segmentzuordnungen angepasst

Retail:

Jacques' setzt profitables Wachstum fort, Wein & Co. schafft Turnaround

Der Umsatz des Segments Retail (*Jacques'* sowie *Wein & Co.*) wuchs im Berichtsjahr um insgesamt 12,0 Prozent und erreichte € 227,7 Mio. (Vorjahr: € 203,4 Mio.). *Jacques'* als Einzelgesellschaft konnte ihren Umsatz um 14,2 Prozent auf € 187,5 Mio. steigern. Flächenbereinigt, das heißt ohne neueröffnete Depots, betrug das Umsatzwachstum 11,6 Prozent. 2020 wurden über 1.000.000 aktive Kunden bei *Jacques'* bedient. Das sind 13,8 Prozent mehr als im Vorjahr (900.000). Inklusive *Wein & Co.* zählte das Segment 1.350.000 Kunden. Das Umsatzwachstum gelang *Jacques'* unter anderem durch den Ausbau der Werbeansprache sowie mit erfolgreichen Aktionen zur Bindung, Reaktivierung und Akquise von Kundinnen und Kunden. Der Durchschnittsbon bei *Jacques'* stieg gegenüber dem Vorjahr leicht an. 2020 akquirierte *Jacques'* rund 140.000 neue Kunden (Vorjahr: 130.000). Zum 31.12.2020 wurden 327 *Jacques'* in Deutschland betrieben (Vorjahr: 320). Im Ausland

werden keine Depots unterhalten. Sieben Ladengeschäfte wurden neu eröffnet, keines geschlossen und keines verlegt. Zum Jahresstichtag betrieb *Wein & Co.* 21 Standorte in Österreich, sieben davon mit Weinbar. Das Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit (EBIT) des Segments konnte im Berichtsjahr um 35,0 Prozent auf € 24,3 Mio. (Vorjahr: € 18,0 Mio.) gesteigert werden und entspricht einer EBIT-Marge von 10,7 Prozent (Vorjahr: 8,9 Prozent). Der ROCE des Segments stieg von 15,6 Prozent auf 20,0 Prozent an. Der Anstieg dieser Kennziffer beruht im Wesentlichen auf dem deutlichen Anstieg des EBITs bei einem nur leichten Anstieg des eingesetzten Kapitals (Capital Employed).

B2B:

Auswirkungen der Restriktionen in Gastronomie und Hotellerie deutlich spürbar

Das Segment B2B war 2020 am stärksten von coronabedingten Einschränkungen betroffen. Dies schlug sich in Umsatzeinbußen im zweiten und vierten Quartal nieder. Mit € 162,1 Mio. lag der Umsatz des Segments B2B im Berichtsjahr um 6,8 Prozent unter dem Vorjahr (€ 174,0 Mio.). Bereinigt um den Verkauf der *Vogel Vins* ergibt sich ein Umsatz von € 160,5 Mio. (Vorjahr: € 169,0 Mio.). Die schwierigen Rahmenbedingungen betrafen alle B2B-Vertriebstochtergesellschaften. Das von allen B2B-Marken erwirtschaftete EBIT betrug € 3,1 Mio. und lag damit deutlich unter dem des Vorjahres (€ 6,0 Mio.). Der ROCE des B2B-Segments verringerte sich infolge der Ergebnisbelastungen von 16,9 Prozent auf 8,2 Prozent. Im Geschäftsjahr wurden die Anteile an den Gesellschaften *Vogel Vins* und *Ziegler* veräußert und entkonsolidiert, sodass die Kennzahlen nicht vollständig vergleichbar sind. Zudem wurde in 2020 die Gesellschaft *WeinArt* in das E-Commerce Segment umgegliedert. Um eine bessere Vergleichbarkeit zu ermöglichen, wurden die Zahlen für 2019 im oberen Abschnitt entsprechend angepasst.

E-Commerce:

Gute Entwicklung vor allem bei HAWESKO, WirWinzer und Vinos

Im Segment E-Commerce konnte der Umsatz 2020 um 29,0 Prozent auf € 230,4 Mio. gesteigert werden (Vorjahr: € 178,6 Mio.). Bei HAWESKO erhöhte sich der Umsatz durch eine starke Onlinenachfrage von € 96,5 Mio. auf € 126,0 Mio. beziehungsweise um 30,6 Prozent. Die Weinhandelsplattform *WirWinzer* wuchs erneut dynamisch und konnte um 46,9 Prozent auf € 9,2 Mio. zulegen (Vorjahr: € 6,2 Mio.). Dank intensiver Neukundengewinnung erhöhten sich die Umsätze bei *Vinos* um 29,4 Prozent auf € 61,6 Mio. (Vorjahr: € 47,6 Mio.). *Tesdorpf* konnte seinen Umsatz um 5,0 Prozent auf € 13,9 Mio. gegenüber dem Vorjahr steigern. *The Wine Company* (Distanzhandel nach Schweden) erzielte eine starke Umsatzsteigerung von 34,8 Prozent auf € 14,0 Mio.

Die Maßnahmen zur Neukundenakquise waren erneut erfolgreich: 380.000 neue Kundinnen und Kunden wurden segmentweit hinzugewonnen (Vorjahr: 228.000). Die Zahlen sind ohne Einbeziehung der normalen jährlichen Abwanderung dargestellt. Damit verfügte das Segment am 31.12.2020 über 1.155.000 aktive Käufer, also solche, die in den letzten 24 Monaten mindestens eine Bestellung aufgegeben haben (zum Vorjahresstichtag waren es 931.000).

64,1 Prozent (Vorjahr: 56,3 Prozent) des Gesamtumsatzes des Segmentes wurden online erzielt, der restliche Anteil über klassische Vertriebswege wie Post, Telefon und Fax. Das Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit (EBIT) des Segments lag bei € 22,4 Mio. (Vorjahr: € 11,6 Mio., bereinigt um den Verkauf einer Immobilie € 7,6 Mio.). Das ausgewiesene EBIT entspricht einer EBIT-Marge von 9,7 Prozent (Vorjahr: 4,3 Prozent bereinigt um Verkauf einer Immobilie). Hauptgrund für das höhere Ergebnis auf bereinigter Basis waren Verbesserungen der Handelsmarge sowie der Kostenstruktur bei HAWESKO.

Die Onlineplattform *WirWinzer* konnte im Berichtsjahr das aus Sicht des Vorstands bestehende Potenzial voll entfalten und erzielte ein deutlich positives EBIT. *Tesdorpf* hat sein operatives Ergebnis in etwa auf dem Vorjahresniveau gehalten, *The Wine Company* (Versand nach Schweden) konnte das Ergebnis deutlich verbessern. Seit dem Umzug des B2B-Lagers im Jahr 2019 fokussiert sich die Tochtergesellschaft IWL in Tornesch mit ihren Dienstleistungen auf die Unterstützung des E-Commerce. In der Berichtsperiode betrug das operative Ergebnis (EBIT) € -0,6 Mio. (Vorjahr: € -1,3 Mio.), das Restrukturierungskosten infolge der Verlagerung umfasst. Infolge des Ergebnisanstiegs erhöhte sich der ROCE im E-Commerce-Segment von 20,4 Prozent im Vorjahr auf 35,8 Prozent im Berichtsjahr.

In 2020 wurden die Gesellschaften *WeinArt* und *IWL* in das E-Commerce Segment umgegliedert. Um eine bessere Vergleichbarkeit zu ermöglichen, wurden die Zahlen für 2019 im oberen Abschnitt entsprechend angepasst.

Zentralkosten

Die ausgewiesenen Holding- und Zentralkosten sowie Konsolidierungsposten im Konzern lagen 2020 bei € 7,8 Mio. (Vorjahr: € 6,4 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 31.12.2020 schlossen die Liquiditätsreserven des Konzerns flüssige Mittel von € 49,8 Mio. (Vorjahr: € 18,7 Mio.) ein. Innerhalb unbefristeter Rahmenkredite zur Finanzierung der laufenden Geschäftstätigkeit (Working Capital) bestehen kurzfristige Kreditlinien mit einem Volumen von insgesamt € 75,0 Mio. (Vorjahr: € 65,0 Mio.). Diese Kreditlinien wurden am Abschlussstichtag zu 7,8 Prozent (Vorjahr: 13,0 Prozent) in Anspruch genommen. Der *Hawesko-Konzern* hatte am 31.12.2020 kurz- und langfristige Finanzschulden von € 24,0 Mio. (Vorjahr: € 31,4 Mio.). Davon sind € 12,5 Mio. (Vorjahr: € 15,3 Mio.) innerhalb der nächsten zwölf Monate fällig. Aufgrund der Ertragslage des Geschäftsjahrs konnten die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten um € 7,4 Mio. auf € 24,0 Mio. weiter deutlich reduziert werden. Demgegenüber steht ein Anstieg der Leasingverbindlichkeiten aufgrund neu abgeschlossener und verlängerter Mietverträge für Einzelhandelsgeschäfte sowie der Abschluss eines langfristigen Mietvertrags für ein Lager.

Die lang- und kurzfristigen Finanzschulden umfassen vor allem Bankdarlehen, die im Rahmen von Kreditvereinbarungen mit inländischen Kreditinstituten abgeschlossen wurden, sowie Leasingverbindlichkeiten nach IFRS 16. 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 € 11,5 Mio. (Vorjahr: € 16,1 Mio.) und aus Leasingverbindlichkeiten von € 114,8 Mio. (Vorjahr: € 108,5 Mio.) ausgewiesen.

Die Kosten für das dem Konzern zur Verfügung gestellte Eigen- und Fremdkapital betragen nach internen Berechnungen derzeit 5,2 Prozent (Vorjahr: 4,5 Prozent). Sie ergeben sich aus den gewichteten Kosten für das Eigenkapital in Höhe von 5,9 Prozent einerseits sowie von 1,9 Prozent für das Fremdkapital andererseits. Bei Berechnung der Eigenkapitalkosten wurden ein langfristiger risikoloser Zinssatz von -0,17 Prozent und eine Risikoprämie von 7,5 Prozent bei einem Beta von 0,8 zugrunde gelegt.

ZUSAMMENSETZUNG DER FINANZVERSCHULDUNG PER 31.12.2020	<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	12,5	52,1 %	11,5	47,9 %	24,0
Leasingverbindlichkeiten	12,0	9,5 %	114,8	90,5 %	126,8
INSGESAMT	24,5	16,2 %	126,3	83,8 %	150,8

Rundungsdifferenzen möglich

ZUSAMMENSETZUNG DER FINANZVERSCHULDUNG PER 31.12.2019	<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	12,8	10,6 %	108,5	89,4 %	121,3
INSGESAMT	28,1	18,4 %	124,6	81,6 %	152,7

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 31.12.2020 bestand eine Nettoverschuldung von € 102,1 Mio. Im Vorjahr wurde ein Wert von € 135,1 Mio. ausgewiesen. Der deutliche Rückgang der Nettoverschuldung resultiert im Wesentlichen aus dem sehr stark gestiegenen Cashflow aus der operativen Tätigkeit und der damit einhergehenden Entwicklung der flüssigen Mittel.

Die folgende Tabelle zeigt die Entwicklung der Nettoverschuldung:

<i>in Mio. €</i>	2020	2019
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	24,0	31,4
+ Leasingverbindlichkeiten	126,8	121,3
+ Pensionsrückstellungen	1,1	1,1
= BRUTTOVERSCHULDUNG	151,9	153,8
- flüssige Mittel	49,8	18,7
= NETTOVERSCHULDUNG	102,1	135,1

Rundungsdifferenzen möglich

Investitionen

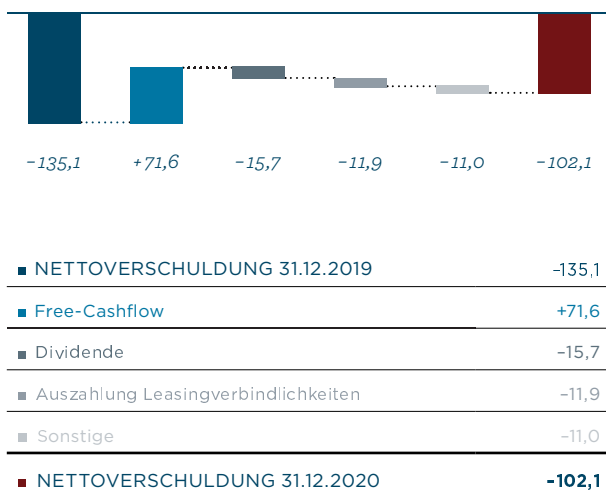
Der *Hawesko-Konzern* investierte im Berichtsjahr €5,7 Mio. in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen (Vorjahr: €7,7 Mio.). Aus diesem Betrag bezogen auf den Umsatz, ergab sich eine Investitionsquote von 0,9 Prozent (Vorjahr: 1,4 Prozent).

Die Investitionen in immaterielle Vermögenswerte betragen €3,0 Mio. (Vorjahr: €3,9 Mio.) und waren auf die Optimierung des Onlinegeschäfts zurückzuführen (unter anderem für Modernisierungen der ERP-Software im Segment Retail, der Onlineshops im Segment E-Commerce).

Die Sachanlageninvestitionen 2020 beliefen sich auf insgesamt €2,7 Mio. (Vorjahr: €3,8 Mio.). Sie entfallen hauptsächlich auf das Segment Retail und stehen in Zusammenhang mit der Expansion und Modernisierung einzelner Standorte.

NETTOVERSCHULDUNG

in Mio. €



Liquiditätsanalyse

KONZERN-CASHFLOW in Mio. €	2020	2019
Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit	81,0	33,6
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	-10,3	2,5
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	-39,7	-42,6
Free-Cashflow	71,6	31,6

Der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit stieg von €33,6 Mio. im Vorjahr auf €81,0 Mio. im Berichtsjahr. Dies resultiert im Wesentlichen aus der Geschäftsentwicklung und dem deutlich höheren EBIT im Geschäftsjahr sowie aus dem zum Stichtag verbesserten Working Capitals, insbesondere in den Vorräten.

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit war im Vorjahr von der Veräußerung einer Immobilie und dem damit einhergehenden Mittelzufluss in Höhe von €10,1 Mio. geprägt und daher positiv. Im Geschäftsjahr wurden die Anteile an der Gesellschaft *Ziegler* veräußert, der Kaufpreis fließt jedoch erst 2021 beziehungsweise 2027 zu und wirkt sich daher 2020 nicht auf den Cashflow der Investitionstätigkeit aus. Aus der Veräußerung der Anteile der Gesellschaften *Vogel Vins* sowie *Ziegler* resultierte nach Abzug der Abgänge an Barbeständen zum Bilanzstichtag ein positiver Cashflow in Höhe von €0,1 Mio.

Der Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit umfasst neben der Zahlung der Dividende (wie im Vorjahr €-11,7 Mio.) sowie der Zahlung einer Sonderdividende in Höhe von €-4,0 Mio. (Vorjahr: €0) maßgeblich die Tilgung von Krediten und die Auszahlungen für Leasingverbindlichkeiten.

Insgesamt stieg der Free-Cashflow €31,6 Mio. deutlich an auf €71,6 Mio. und lag somit deutlich über dem im Vorjahr prognostizierten Bandbreite von €15,0-25,0 Mio., was im Wesentlichen aus dem oben beschriebenen signifikanten Anstieg des Cashflows aus der laufenden Geschäftstätigkeit resultiert.

VERMÖGENSLAGE

STRUKTUR DER KONZERNBILANZ – AKTIVA	2020		2019	
	Mio. €	% der Bilanzsumme	Mio. €	% der Bilanzsumme
LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE				
Immaterielle Vermögenswerte	53,4	12%	56,4	14%
Sachanlagen	130,2	30%	127,1	32%
Nach der Equity-Methode bilanzierte Beteiligungen	4,1	1%	3,9	1%
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	0,1	0%	0,1	0%
Latente Steuern	8,0	2%	6,1	2%
Sonstige langfristige Aktiva	8,3	2%	4,0	1%
	204,1	48%	197,6	50%
KURZFRISTIGE VERMÖGENSWERTE				
Vorräte	108,6	25%	120,9	31%
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen zuzüglich sonstiger kurzfristiger Aktiva	65,2	15%	57,7	15%
Liquide Mittel	49,8	12%	18,7	5%
	223,6	52%	197,3	50%
BILANZSUMME	427,7	100%	394,9	100%

Rundungsdifferenzen möglich

Die Bilanzsumme des Konzerns 2020 belief sich auf € 427,7 Mio. (Vorjahr: € 394,9 Mio.). Das entspricht einem Plus von 8,3 Prozent.

Die immateriellen Vermögenswerte gingen im Geschäftsjahr leicht zurück. Dies ergibt sich im Wesentlichen aus leicht rückläufigen Investitionen bei weitgehend gleich gebliebenen Abschreibungen.

Die Sachanlagen umfassen die Nutzungsrechte aus Leasingverträgen und sind aufgrund neu abgeschlossener, speziell für eine Lagerimmobilie, und verlängerter Leasingverträge leicht gestiegen. Dies überkompensiert die Reduktion durch die Veräußerung und Entkonsolidierung der Gesellschaft Ziegler inklusive ihrer Produktionsanlagen.

Die sonstigen langfristigen finanziellen Vermögenswerte erhöhten sich gegenüber dem Vorjahreswert aufgrund des im Rahmen des Verkaufs der Gesellschaft Ziegler gewährten Darlehens. Demgegenüber gingen die geleisteten Anzahlungen für Subskriptionsweine nachfragebedingt zurück.

Der noch im Jahr 2019 getätigte langfristige Teil der Anzahlungen für den Bordeaux-Jahrgang 2018 ist planmäßig in die entsprechende kurzfristige Position umgegliedert worden, da die entsprechenden Weine in den kommenden zwölf Monaten ausgeliefert werden.

Die kurzfristigen Vermögenswerte stiegen von € 197,3 Mio. auf € 223,6 Mio. an. Dies ist im Wesentlichen eine Folge des deutlichen Anstiegs der liquiden Mittel. Gegenläufig wirkte sich die rückläufige

Entwicklung der Vorräte aufgrund des deutlich gestiegenen Geschäftsvolumens zum Ende des Geschäftsjahres aus.

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie die sonstigen Vermögenswerte und Forderungen stiegen leicht von € 57,7 Mio. im Vorjahr auf € 65,2 Mio. im Berichtsjahr. Diese Entwicklung, speziell im Vergleich zur Entwicklung der Umsatzerlöse, ergibt sich im Wesentlichen daraus, dass viele B2C-Kunden die vorweihnachtlichen Aufträge bereits Ende November und Anfang Dezember tätigten, sodass sie zum Bilanzstichtag teilweise bereits beglichen waren.

Die Coronapandemie und die damit einhergehenden Schließungen in der Gastronomie führten zu einem Rückgang der Geschäftstätigkeit und damit der Forderungen in diesem Kundensegment. Der starke Umsatzzanstieg im B2C-Bereich ist dagegen mit deutlich kürzeren Zahlungszielen verbunden. Forderungen waren hier zum großen Teil zum Bilanzstichtag bereits beglichen. Dem gegenüber steht ein Anstieg der sonstigen Vermögenswerte, der im Wesentlichen aus der Kaufpreisforderung aus dem Verkauf der Gesellschaft *Ziegler* resultiert.

STRUKTUR DER KONZERNBILANZ - PASSIVA	2020		2019	
	Mio. €	% der Bilanzsumme	Mio. €	% der Bilanzsumme
EIGENKAPITAL				
Gezeichnetes Kapital der Hawesko Holding AG	13,7	3%	13,7	3%
Kapitalrücklage	10,1	2%	10,1	3%
Gewinnrücklagen	91,3	21%	83,6	21%
Sonstige Rücklagen	-0,4	0%	-0,2	0%
EIGENKAPITAL DER AKTIONÄRE DER HAWESKO HOLDING AG	114,7	27%	107,2	27%
Anteile nicht beherrschender Gesellschafter	2,3	1%	3,7	1%
	117,0	27%	110,9	28%
LANGFRISTIGE RÜCKSTELLUNGEN UND VERBINDLICHKEITEN				
Rückstellungen	2,7	1%	2,9	1%
Finanzschulden und Leasingverbindlichkeiten	126,3	30%	124,6	32%
Restliche langfristige Verbindlichkeiten und latente Steuern	12,5	3%	15,6	4%
	141,5	33%	143,1	36%
KURZFRISTIGE VERBINDLICHKEITEN				
Anteile anderer Gesellschafter am Kommanditkapital der Tochtergesellschaft	0,0	0%	0,3	0%
Finanzschulden und Leasingverbindlichkeiten	24,5	6%	28,2	7%
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	78,1	18%	71,0	18%
Restliche kurzfristige Verbindlichkeiten	66,6	16%	41,4	10%
	169,2	40%	140,9	36%
BILANZSUMME	427,7	100%	394,9	100%

Rundungsdifferenzen möglich

Das Eigenkapital des Konzerns beträgt € 117,0 Mio. und stieg damit um € 6,1 Mio. gegenüber dem Vorjahreswert von € 110,9 Mio. Die Gewinnrücklagen stiegen um € 7,7 Mio. gegenüber dem Vorjahresstichtag auf € 91,3 Mio. (Vorjahr: € 83,6 Mio.). Die Ursache dafür ist im Wesentlichen der deutlich gestiegene Konzernjahresüberschuss. Die Eigenkapitalquote (vor Ausschüttung) entsprach 27,4 Prozent der Bilanzsumme (Vorjahr: 28,1 Prozent).

Die langfristigen Rückstellungen und Verbindlichkeiten gingen leicht zurück auf € 141,5 Mio. (Vorjahr: € 143,1 Mio.). Die langfristigen Verbindlichkeiten für finanzielle und vertragliche Verpflichtungen gingen dabei zurück, während die Verbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen anstiegen. Der Rückgang der Finanzverbindlichkeiten resultiert im Wesentlichen aus der guten Liquiditätssituation im Geschäftsjahr, wodurch die Kredite teilweise außerordentlich getilgt werden konnten. Die Vertragsverbindlichkeiten gingen infolge der schwächeren Nachfrage der Kundinnen und Kunden nach dem Subskriptionsjahrgang 2019 zurück. Dem gegenüber steht ein Anstieg der langfristigen Leasingverbindlichkeiten, besonders aus dem Abschluss eines langfristigen Lagermietvertrags und aus der Expansion der Depots von *Jacques'*. Die restlichen langfristigen Verbindlichkeiten umfassen unter anderem die Verpflichtung zum Kauf der verbleibenden 10,0 Prozent der Gesellschaftsanteile von *Vinos* im Jahr 2022.

Die kurzfristigen Verbindlichkeiten erhöhten sich um € 28,3 Mio. auf € 169,2 Mio., was im Wesentlichen auf das gestiegene Geschäftsvolumen im Weihnachtsgeschäft gegenüber dem Vorjahr zurückzuführen ist. Dabei stiegen speziell die Vertragsverbindlichkeiten sowie die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen aufgrund des gestiegenen Geschäftsvolumen an. Zudem wurden aufgrund des deutlich gestiegenen Ergebnis vor Steuern höhere Steuerverbindlichkeiten gebildet.

Dem gegenüber sanken die kurzfristigen Finanzschulden leicht von € 28,2 Mio. auf € 24,5 Mio. Die Ursache dafür war die Tilgung von kurzfristigen Krediten und ein leichter Rückgang der kurzfristigen Leasingverbindlichkeiten aufgrund von Vertragsanpassungen.

Außerbilanzielle Finanzierungsinstrumente werden nicht in Anspruch genommen.

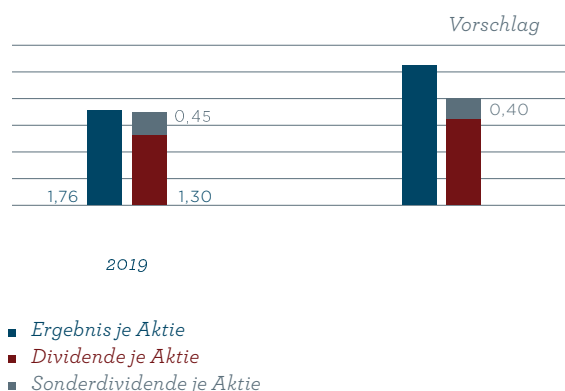
Zur Aktie

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 und 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 2020 wie im Vorjahr 8.983.403 Stück. Kapitalmaßnahmen wurden nicht vorgenommen.

KENNZAHLEN ZUR AKTIE

in €



NACHTRAGSBERICHT

Ereignisse, die für die Beurteilung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der *Hawesko Holding AG* und des Konzerns von besonderer Bedeutung für das Jahr 2020 sind, traten nach Schluss des Berichtsjahrs nicht ein. Bitte beachten Sie in diesem Zusammenhang den entsprechenden Textabschnitt im Konzernanhang unter Textziffer 52.

PROGNOSE-, CHANCEN- UND RISIKOBERICHT

PROGNOSEBERICHT

Ausrichtung des Hawesko-Konzerns im kommenden Geschäftsjahr

Der historisch sehr dezentral geführte Konzern wird bei konzernübergreifenden strategischen Themen durch die übergeordnete Holding koordiniert und ganzheitlich gesteuert. Wichtige strategische Themen, wie zum Beispiel die Digitalisierung, werden zentral in der Gruppe geplant und gesteuert, um den Austausch der im Konzern vorhandenen Expertise und die Gewinnung von Synergien sicherzustellen. So wurde in den letzten zwei Jahren eine Digital-Commerce-Plattform geschaffen, deren Technologie das Betreiben der lokalen Webshops der E-Commerce-Töchter ablöst. Mit dem Wechsel des Webshops der HAWESKO im Sommer 2021 wird dieses Projekt abgeschlossen werden. Durch diese Maßnahmen können Zukunftsthemen dank des Know-Hows und die Ressourcen der Gruppe besser umgesetzt werden, als es in einzelnen operativ tätigen Konzerntöchtern möglich wäre. Damit werden gute Voraussetzungen dafür geschaffen, dass der Konzern auch künftig seine bereits starke Marktstellung festigt und weiter ausbaut.

Wirtschaftliche Rahmenbedingungen

Erwartete künftige gesamtwirtschaftliche Entwicklung

Die Weltwirtschaft sollte laut dem Internationalen Währungsfonds (IWF) 2021 stärker wachsen als 2020. Der IWF erwartet ein globales Realwachstum von 5,5 Prozent. Erwartet wird eine positive Wirkung der Impfkampagnen gegen das Coronavirus sowie weitere Konjunkturspritzen in einigen größeren Industriestaaten. Für Deutschland und Europa erwartet der IWF für 2021 ein schwächeres Wachstum als zuletzt angenommen. Der IWF senkt seine Prognose für Deutschland für das laufende Jahr um 0,7 Prozent-

punkte auf 3,5 Prozent. Für die Eurozone insgesamt erwartet der IWF im Jahr 2021 ein Wachstum von 4,2 Prozent. Die Prognosen des IWF sind eng verbunden mit der vorherrschenden Pandemie. Der breite Zugang zu Coronaimpfungen in Industriestaaten und einigen Schwellenländern beeinflusst die gesamtwirtschaftliche Entwicklung unmittelbar.

Die Bundesregierung erwartet für die deutsche Wirtschaft abhängig vom weiteren Pandemieverlauf eine Konjunkturerholung für 2021. Das Vorkrisenniveau wird dabei frühestens zum Jahreswechsel 2021/2022 erreicht. Das preisbereinigte Bruttoinlandsprodukt (BIP) wird 2021 um 3,0 Prozent zulegen. Die Wirtschaftsleistung im ersten Quartal 2021 ist durch die Pandemie beeinträchtigt. Es ist davon auszugehen, dass eine Verbesserung der pandemischen Lage durch die Impfung größerer Bevölkerungsgruppen erreicht wird. Die Konjunktur kann wieder an Fahrt aufnehmen, sobald die Einschränkungen des öffentlichen Lebens reduziert werden. Grundsätzlich ist die Wirtschaft zunächst zweigeteilt: in den von sozialen Kontakten stärker abhängigen Dienstleistungssektor und in eine sich robust entwickelnde Industrie.

Deutsche Exporte dürften im Zeitverlauf deutlich zunehmen und zu einer verstärkten Investitionstätigkeit der Unternehmen führen.

Die nominal verfügbaren Einkommen privater Haushalte steigen 2021 voraussichtlich um 2,7 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Aktuell wird davon ausgegangen, dass der private Konsum nach Abzug der Preissteigerungsrate um preisbereinigt um 3,6 Prozent steigen wird (2020: -6,0 Prozent).

Der Hawesko-Vorstand schließt sich den geschilderten Erwartungen für die deutsche Wirtschaft und speziell hinsichtlich des Verbraucherverhaltens an. Er geht davon aus, dass der konjunkturelle Trend 2021 sich

im maßgeblichen Heimatmarkt Deutschland insgesamt aufgrund der konjunkturstützenden Programme der Bundesregierung besser entwickelt als in anderen Ländern. Aufgrund der relativen Robustheit des Weinkonsums in Deutschland sollte auch der Weinmarkt stabil bleiben.

Weltweinmarkt 2021: Geringere Ernte kehrt Produktionsüberhang um

Die Internationale Organisation für Rebe und Wein (OIV) schätzt die Weinproduktion 2020 auf 258 Millionen Hektoliter: Damit wäre sie auf dem Vorjahresniveau und zum zweiten Mal in Folge unter dem Durchschnitt der letzten 20 Jahre (2000 – 2019: 270 Millionen Hektoliter). Das Produktionsvolumen in der Europäischen Union wird 2020 auf 159 Millionen Hektoliter geschätzt und steigt damit um etwa 5,0 Prozent gegenüber dem Vorjahr.

Künftige Branchensituation

Trotz konjunktureller Unsicherheiten dürfte der deutsche Weinmarkt 2021 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. Die Bedeutung des Onlinehandels hat durch die coronabedingten Einschränkungen auch im Weingeschäft stark zugenommen. Der Außer-Haus-Verzehr wird wiederum von Beschränkungen in Gastronomie und Hotellerie belastet sein. In den anderen Ländern Mitteleuropas sind beim Weinkonsum grundsätzlich ähnliche Trends wie in Deutschland zu beobachten.

Auch die bereits bestehenden qualitativen Trends werden 2021 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 fortsetzen wird. In der Konsequenz bedeutet das: Die Tugenden, die sich der *Hawesko-Konzern* über Jahrzehnte erarbeitet hat, sind als Alleinstellungsmerkmale am Markt wichtiger denn je: Das breite Angebot erstklassiger Weine, die Kompetenz in Umgang mit der Ware Wein, die Erfahrung in der spezialisierten Lager- und Transportlogistik sowie die Fähigkeit, Kunden immer wieder aufs Neue zu begeistern und mit hoher Servicebereitschaft und -qualität zu binden, sind Gründe für einen starken Wiedererkennungswert der Konzernmarken auf dem Weinmarkt.

Erwartete Ertragslage

Der Vorstand des *Hawesko-Konzerns* setzt nach wie vor auf nachhaltiges, langfristiges und profitables Wachstum. 2020 hat die Gruppe wegen und teilweise trotz der Auswirkungen der Coronapandemie historische Rekordwerte bei Umsatz und EBIT erreicht. Der Verlauf des Geschäftsjahrs 2021 ist sehr von der Dauer und Ausgestaltung der Maßnahmen abhängig, die zur Bekämpfung der Pandemie ergriffen wurden und darüber hinaus eventuell noch zu ergreifen sind, aber auch von der Reaktion der Verbraucherinnen und Verbraucher nach deren Lockerung. Der B2B-Bereich wird bei anhaltendem Lockdown weiter signifikant von Schließungen in der Gastronomie betroffen sein. Der Vorstand rechnet jedoch auch im Fall einer Lockerung beziehungsweise Aufhebung der Maßnahmen nur mit einer langsamen Erholung. Die Verschiebung des Außer-Haus-Konsums in den privaten Bereich während des Lockdowns sorgt bis heute für eine sehr positive Entwicklung des Umsatzes in den B2C-Segmenten. Deren Entwicklung in einer Zeit ohne pandemiebedingte Beschränkungen hängt sehr davon ab, wie sich das Verhalten der Verbraucher entwickelt. Nach Ansicht des Vorstands ist die Einschätzung für die künftige Entwicklung aufgrund der zuvor genannten Rahmenbedingungen mit außergewöhnlich hohen Unsicherheiten behaftet. Infolgedessen ist eine seriöse Prognose der finanziellen Leistungsindikatoren aus heutiger Sicht nicht möglich.

Nach Einschätzung des Vorstands werden Umsatz, EBIT, ROCE und Free-Cashflow 2021 jedoch nicht hinter den Ergebnissen vor der Pandemie (Geschäftsjahr 2019) zurückbleiben.

Konkrete Erwartungen wird der Vorstand auf Basis der aktuellen Entwicklungen frühestens im Halbjahresbericht mitteilen.

Erwartete Finanzlage

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

Die Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte werden im Geschäftsjahr 2021 voraussichtlich gegenüber dem Vorjahr (€ 5,7 Mio.) um € 2,0 bis € 2,5 Mio. steigen. 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 im Segment E-Commerce getätigt.

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

Gesamtaussage zur voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns

Vor dem Hintergrund der dargestellten Einzelsachverhalte und der Einschätzung der Entwicklung des Weinmarkts hält der Vorstand eine stetige und aufwärtsorientierte Entwicklung des *Hawesko-Konzerns* für realistisch, die jedoch wegen der Auswirkung der COVID-19-Pandemie nicht prognostizierbar ist. Das dauerhafte Überschreiten einer Kapitalrendite (ROCE) von 14,0 Prozent bleibt nach wie vor eine wichtige Zielmarke.

RISIKOBERICHT

Risikomanagementsystem

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

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

Das Risikomanagementsystem 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 Risikomanagementsystems 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 Risikomanagementsystems mit Blick auf den Rechnungs- und Konzernrechnungslegungsprozess

Das interne Kontrollsystem der Konzerngesellschaften sowie der Konzernrechnungslegung ist ein 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 wiederzugeben (zum Beispiel durch Bildung von Rückstellungen) und dadurch das Risiko einer unvollständigen Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage zu begrenzen. Weitere Erläuterungen zum Risikomanagementsystem finden Sie im Risikobericht.

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

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 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 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. Die Bilanzierung nach IFRS 16 erfolgt mithilfe eines Leasingtools. Auf Konzernebene erfolgt auch die Auswertung und Verdichtung der für den Konzernanhang und den Konzernlagebericht notwendigen internen und externen Daten unter Zuhilfenahme des neu eingeführten Tools Smartnotes. Die Wirksamkeit und Ordnungsmäßigkeit der Konzernrechnungslegung im Rahmen der Abschlusserstellung werden dabei direkt vom Finanzvorstand beziehungsweise von den von ihm beauftragten Personen im Konzernrechnungswesen überwacht.

Risiken

Die im Berichtsjahr vorherrschende Pandemiesituation findet im Rahmen des Risikomanagements keine Abbildung als einzelnes Risiko, da die wesentlichen Auswirkungen der Pandemie, zum Beispiel Konjunkturunbruch beziehungsweise -abhängigkeit, vermehrte Forderungsausfälle, Ausfall von Entscheidungsträgern und Logistikkrisiken bereits im Risikomanagementsystem dokumentiert sind und entsprechend turnusmäßig bewertet wurden.

Neben dem allgemeinen Geschäftsrisiko ist der Konzern zusätzlich den im Folgenden erläuterten Risiken ausgesetzt. Diese werden in einem Betrachtungszeitraum von einem Jahr nach der erwarteten

Schadenshöhe absteigend in die Klassen A, B und C im Grundszenario eingestuft – bitte beachten Sie dazu die folgende Grafik. Bei den angegebenen Schadenshöhen handelt es sich um eine Nettobetrachtung mit Auswirkungen auf das EBIT.

Öffentliche Diskussion über Alkohol und Werbeverbote oder -einschränkungen

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

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

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%)					

Zunehmende Konkurrenz

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

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

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 Prozent des Konzernumsatzes.

Die Qualitätssicherung der gekauften Weine beginnt mit dem Besuch des erzeugenden Weinguts und setzt sich mit der Untersuchung des Endprodukts in anerkannten Laboren fort. Qualitätsprobleme sind selten. Die Winzer kennen den *Hawesko-Konzern* und seine hohen Ansprüche und legen überdies selbst großen Wert auf die Qualität ihrer Weine. Sollte es dennoch zu einem Verstoß gegen die geltenden Gesetze oder Richtlinien bezüglich 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 könnte, wenn der Fall medienwirksam wird, auf die gesamte Weinbranche einschließlich des *Hawesko-Konzerns* ausstrahlen. In diesem Fall wären Beeinträchtigungen des Umsatzes zu befürchten.

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

Das Risiko aus der Konstellation Verkehrs- und Verzehrbarkeit, Qualität und eventuelle negative Auswirkungen wird als A-Risiko bei einer mittleren Eintrittswahrscheinlichkeit klassifiziert.

Konjunkturabhängigkeit

Der *Hawesko-Konzern* erzielte 2020 86,0 Prozent 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 14,0 Prozent des Konzernumsatzes außerhalb Deutschlands erzielt. Davon entfallen rund 75,3 Prozent 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 »Listenprivileg« geregelten Methoden, haben sich aber zu einem verantwortungsvollen Umgang mit Kundendaten verpflichtet. Kernpunkte sind dabei die regelmäßige Schulung der Beschäftigten nach der Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO), ein entsprechendes Benutzerrechtekonzept, die Protokollierung aller Zugriffe auf personenbezogene Daten und die Einhaltung von Auflagen zur Speicherung von Kundendaten auf Massenspeichermedien. Hinzu kommen regelmäßige Optimierungen der internen Prozesse (auch mithilfe externer fachlicher Unterstützung) und der IT-Landschaft. Der Bereich Datenschutz ist stark mit der Informationssicherheit verknüpft, einem Thema, das in der Compliance-Richtlinie der *Hawesko*-Gruppe geregelt ist. Datenschutzaudits von externen Beratern sowie regelmäßige Sicherheitsüberprüfungen der IT wurden und werden durchgeführt.

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

Logistische Risiken

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

Serviceerlebnis in Erinnerung und kann speziell bei Neukunden zum Wechsel des Lieferanten führen. Der *Hawesko-Konzern* ist daher bestrebt, durch eine intelligente Einkaufsteuerung sicherzustellen, dass möglichst viele Produkte sofort verfügbar sind. Daneben wird auf der Logistikseite ausschließlich mit renommierten Partnerunternehmen zusammengearbeitet. Alle Logistikprozesse sind auf einen möglichst effizienten Warenverkehr ausgerichtet und werden ständig im Sinne einer bedarfsgerechten Logistik weiterentwickelt. Eine zentrale Logistiksteuerung befindet sich im Aufbau.

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

Finanzrisiken

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

Die Tochterunternehmen des *Hawesko-Konzerns* sind als Importeure international gehandelter Weine in begrenztem Maße von der Entwicklung der Währungskurse außerhalb des 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.

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

Ausfall Webshop

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

Die Risiken aus dem Bereich des Webshops werden als B-Risiko bei einer sehr geringen Eintrittswahrscheinlichkeit klassifiziert.

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

Rechtliche und steuerliche Risiken

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

Die rechtlichen und steuerlichen Risiken bewertet der Konzern als C-Risiko.

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

	Eintrittswahrscheinlichkeit	Tragweite	Risikobewertung	Veränderung zum Vorjahr
Öffentliche Diskussion über Alkohol und Werbeverbote beziehungsweise -einschränkungen	mittel	sehr hoch	A-Risiko	➔
Zunehmende Konkurrenz	hoch	mittel	A-Risiko	➔
Naturprodukt Wein: Verkehrs- und Verzehrbarkeit, 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

COVID-19-Pandemie

Zu Jahresanfang 2020 drohte die Ausbreitung des Coronavirus bestehende Risikoeinschätzungen zu verändern. Der *Hawesko-Konzern* befürchtete, in diesem Zusammenhang verstärkt Konjunktur-, Logistik- und Mitarbeiter Risiken ausgesetzt zu sein. Bezogen auf das komplette Jahr zeigten sich konjunkturelle Risiken im Segment B2B aufgrund einer nachlassenden Nachfrage infolge geringerer Restaurant- und Gastronomiebesuche oder erhöhter Schließungen in diesem Bereich. Diese wurden aus Konzernsicht jedoch durch eine erhöhte Nachfrage in den Segmenten E-Commerce und Retail kompensiert beziehungsweise überkompensiert, sodass das Jahr 2020 auf Konzernebene wirtschaftlich betrachtet als überdurchschnittlich erfolgreich anzusehen ist. Die Risiken eines Ausfalls von Lieferanten wurden wie bisher dadurch verringert, dass der Konzern weder von einzelnen Lieferanten

noch von einzelnen Herkunftsgebieten abhängig ist und hier flexibel reagieren kann. Auf die Risiken aus dem möglichen Ausfall von Beschäftigten hat der Konzern bereits durch die intensiv genutzte Möglichkeit zum Arbeiten von zu Hause, Hygienekonzepte an den Standorten (Büros, Läger und Depots), die situative Durchführung von Schnelltests und den verstärkten Einsatz von Videokonferenzen zur Reduzierung physischer Treffen reagiert.

Weitere wesentliche Risiken sind derzeit nicht erkennbar.

Gesamtaussage zur Risikosituation des *Hawesko-Konzerns*

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

CHANCENBERICHT

Gegenwärtig geht der *Hawesko*-Vorstand nicht von ausgeprägten zusätzlichen Chancen für 2021 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 oder leicht steigen wird.

Der *Hawesko-Konzern* verfügte zum Bilanzstichtag 31.12.2020 über sehr solide Finanzkennzahlen, wie zum Beispiel die Eigenkapitalquote von 27,4 Prozent 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, Maßnahmen zur Gewinnung von Neukunden oder neu entwickelte Konzepte auf hohe Resonanz stoßen und zu nachhaltigen Wiederkäufen führen. Die Wahrscheinlichkeit, dass so etwas eintreten wird, 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 gering bis mittel 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 oder 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 Managementenerfahrung im Weinbereich sowie in Bezug auf neue Verkaufskanäle, über die der *Hawesko-Konzern* verfügt, eine wichtige Voraussetzung für die weitere erfolgreiche Entwicklung des Konzerns im kommenden Jahr ist.

Sonstiges Risiko- und 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 beziehungsweise anordnen.

RECHTLICHE KONZERNSTRUKTUR UND ÜBERNAHMERECHTLICHE ANGABEN

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

SCHLUSSEKKLÄRUNG DES VORSTANDS ZUM BERICHT ÜBER BEZIEHUNGEN ZU VERBUNDENEN UNTERNEHMEN

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

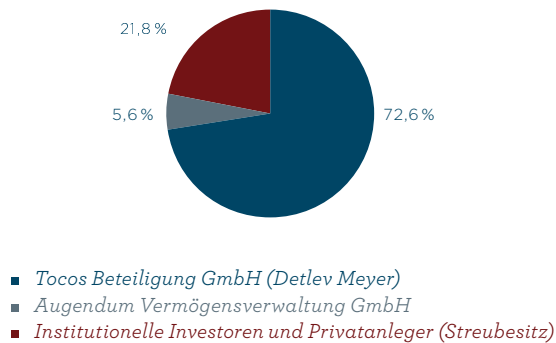
Ein Beherrschungs- oder Gewinnabführungsvertrag der *Hawesko Holding AG* mit der *Tocos Beteiligung GmbH* besteht nicht. Der Vorstand der *Hawesko Holding AG* hat daher nach § 312 Aktiengesetz (AktG) einen Abhängigkeitsbericht über Beziehungen der Gesellschaft zu verbundenen Unternehmen erstellt. Der Vorstand hat am Ende des Berichts folgende Erklärung abgegeben: »Wir erklären, dass die *Hawesko Holding 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 im Sinne 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 2020 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 nach § 71 Absatz 1 Nummer 8 AktG besteht nicht. Eine Satzungsänderung bedarf eines Beschlusses der Hauptversammlung mit einer Mehrheit, die mindestens drei Viertel des bei der Beschlussfassung vertretenen Grundkapitals umfasst.

Die wesentlichen Vereinbarungen der *Hawesko Holding 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 beziehungsweise Kreditgeber das Recht, den Vertrag beziehungsweise die Kreditlinie zu kündigen und die Kreditlinie gegebenenfalls fällig zu stellen.

AKTIONÄRSSTRUKTUR



Seit dem Kontrollwechsel 2015 ist Detlev Meyer über die *Tocos Beteiligung GmbH* mit 72,6 Prozent größter Aktionär der *Hawesko Holding AG*. Danach folgt Michael Schiemann über die *Augendum Vermögensverwaltung GmbH* mit 5,6 Prozent. Beide haben ihren Wohnsitz in der Bundesrepublik Deutschland. Die verbleibenden circa 21,8 Prozent befinden sich in Händen institutioneller und privater Anleger. Eine Beteiligung von Beschäftigten nach §§ 289a Absatz 1 Nummer 5 und 315a Absatz 1 Nummer 5 HGB besteht nicht.

Der *Hawesko-Konzern* hat eine Holding-Struktur, bei der die Muttergesellschaft *Hawesko Holding AG* 100 Prozent beziehungsweise die Mehrheit an den – überwiegend im Weinhandel – operativ tätigen Tochtergesellschaften hält. Die Muttergesellschaft *Hawesko Holding AG* und die Mehrheit der Tochtergesellschaften haben ihren Sitz in der Bundesrepublik Deutschland. Sie unterliegen somit deren Gesetzgebung, die einen maßgeblichen Einfluss auf die geschäftlichen Rahmenbedingungen hat. Die nicht in Deutschland ansässigen Tochtergesellschaften haben ihren jeweiligen Sitz in der Europäischen Union beziehungsweise der Schweiz. Es sind keine wesentlichen Einflussfaktoren für das Geschäft zu erwähnen. Der *Hawesko-Konzern* ist im Wesentlichen in drei Geschäftssegmente untergliedert (bitte vergleichen Sie die Angaben im »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 besteht 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.

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

Nach §§ 289f und 315d HGB haben börsennotierte Aktiengesellschaften eine Erklärung zur Unternehmensführung anzufertigen und in ihren Lagebericht aufzunehmen, in dem sie einen gesonderten Abschnitt bildet. Sie kann auch auf der Internetseite der Gesellschaft öffentlich zugänglich gemacht werden. Diese Erklärung wird im Geschäftsbericht abgedruckt und ist unter www.hawesko-holding.com/konzern/corporate-governance/ abrufbar. Sie enthält eine Erklärung nach § 161 AktG sowie relevante Angaben zu Unternehmensführungspraktiken, die über die gesetzlichen Anforderungen hinaus angewandt werden. Außerdem beschreibt sie die Arbeitsweise von Vorstand und Aufsichtsrat sowie die Zusammensetzung und Arbeitsweise ihrer Ausschüsse.

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 zieht der Aufsichtsrat auch externe Vergütungsstudien hinzu.

Die Vergütung der Vorstandsmitglieder setzt sich aus einem fixen und einem variablen Bestandteil zusammen. Der variable Anteil besteht aus einer Tantieme, die eine vom mittelfristigen Erfolg des Unternehmens abhängige Ergebnis- und 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.

2020 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 2020 sind aus den folgenden Tabellen ersichtlich:

GEWÄHRTE ZUWENDUNGEN in T€	Thorsten Hermelink Vorsitzender				Alexander Borwitzky Mitglied				Raimund Hackenberger Mitglied			
	2019	2020	Min.	Max.	2019	2020	Min.	Max.	2019	2020	Min.	Max.
Festvergütung	500	500	500	500	310	310	310	310	300	330	330	330
Nebenleistungen	7	15	15	15	9	9	9	9	11	12	12	12
SUMME	507	515	515	515	319	319	319	319	311	342	342	342
Einjährige variable Vergütung	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
MEHRJÄHRIGE VARIABLE VERGÜ- TUNG FÜR DIE GESCHÄFTSJAHRE												
2017 - 2019	-	-	-	-	-	-	-	-	200	220	-	320
2018 - 2020	-	-	-	-	207	207	-	307	-	-	-	-
2019 - 2021	335	335	-	535	-	-	-	-	-	-	-	-
2020 - 2022	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
SUMME	842	850	515	1.050	526	526	319	626	511	562	342	662
Leistungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Versorgungsaufwand	1,3	1,3	1,3	1,3	1,3	1,3	1,3	1,3	1,3	1,3	1,3	1,3
GESAMTVERGÜTUNG	843	851	516	1.051	527	527	320	627	512	563	343	663

GEWÄHRTE ZUWENDUNGEN in T€	Nikolaus von Haugwitz Austritt 15.06.2019			
	2019	2020	Min.	Max.
Festvergütung	122	-	122	122
Nebenleistungen	7	-	7	7
SUMME	129	-	129	129
Einjährige variable Vergütung	-	-	-	-
MEHRJÄHRIGE VARIABLE VERGÜTUNG FÜR DIE GESCHÄFTSJAHRE				
2017 - 2019	-	-	-	-
2018 - 2020	-	-	-	-
2019 - 2021	30	-	-	30
2020 - 2022	-	-	-	-
SUMME	159	-	129	159
Leistungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses	661	-	-	-
Versorgungsaufwand	5	-	6	6
GESAMTVERGÜTUNG	825	-	135	165

ZUFLUSS in T€	Thorsten Hermelink Vorsitzender		Alexander Borwitzky Mitglied		Raimund Hackenberger Mitglied		Nikolaus von Haugwitz Austritt 15.06.2019	
	2019	2020	2019	2020	2019	2020	2019	2020
Festvergütung	500	500	310	310	300	330	122	-
Nebenleistungen	7	15	9	9	11	12	7	-
SUMME	507	515	319	319	311	342	129	-
Einjährige variable Vergütung	-	-	-	-	-	-	-	-
MEHRJÄHRIGE VARIABLE VERGÜTUNG FÜR DIE GESCHÄFTSJAHRE								
2016 - 2018	420	-	-	-	-	-	37	-
2017 - 2019	-	-	-	-	30	-	-	-
2018 - 2020	-	-	75	75	-	-	-	-
2019 - 2021	-	90	-	-	-	-	30	-
SUMME	927	605	394	394	341	342	196	-
Leistungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses	-	-	-	-	-	-	661	-
Versorgungsaufwand	-	-	-	-	-	-	5	-
GESAMTVERGÜTUNG	927	605	394	394	341	342	862	-

Das ehemalige Vorstandsmitglied Bernd Hoolmans erhält eine Altersrente. Zudem wurde ihm auch ein Invalidengeld zugesagt. Für diese Zusage ist zum 31.12.2020 eine Rückstellung in Höhe von T€ 268 (Vorjahr: T€ 271) bilanziert worden.

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 die Mitglieder des

Aufsichtsrats eine feste Vergütung von T€ 4 pro Jahr neben dem Ersatz ihrer Auslagen (zuzüglich einer auf die Aufsichtsratsstätigkeit etwa anfallenden Umsatzsteuer). Darüber hinaus erhält jedes Aufsichtsratsmitglied pro Teilnahme an einer Plenumsitzung beziehungsweise einer Ausschusssitzung ein Sitzungsgeld von T€ 1. Der Vorsitzende erhält das Zweifache, sein Stellvertreter das Eineinhalbfache dieser Vergütungen. Die Vergütungen des Aufsichtsrats für 2020 sind aus der folgenden Tabelle ersichtlich:

in T€	Variable Bezüge	Fixe Bezüge	Sitzungsgeld	Vergütung für persönlich erbrachte Leistungen	Summe
Detlev Meyer	109	8	28	-	145
Thomas R. Fischer	82	6	20	-	108
Dr. Jörg Haas	54	4	13	-	71
Prof. Dr. Dr. Dres. h.c. Franz Jürgen Säcker	54	4	14	10	82
Wilhelm Weil	55	4	9	-	68
Kim-Eva Wempe	55	4	8	-	67
SUMME	409	30	92	10	541

Der Aktienbesitz des Vorstands und des Aufsichtsrats wird im Konzernhang ebenfalls unter Textziffer 50 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 2020 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 Holdingstruktur ist – abweichend von der konzernweiten Betrachtung – die wichtigste Steuerungsgröße der *Hawesko Holding AG* im Sinne des Deutschen Rechnungslegungsstandards (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 Grundlage für die Bemessung der Ausschüttung. 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 nach HGB für das Geschäftsjahr vom 01.01. bis 31.12.2020

in T€	2020	2019
Sonstige betriebliche Erträge	948	2.792
Personalaufwand	-4.276	-4.870
a) Gehälter	-4.012	-4.554
b) soziale Abgaben und Aufwendungen für Unterstützung	-264	-316
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte des Anlagevermögens und Sachanlagen	-88	-383
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-4.377	-3.865
Erträge aus Gewinnabführung	36.735	32.386
Erträge aus Beteiligungen	4.144	2.596
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	966	816
Aufwendungen aus Verlustübernahme	-739	-420
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-298	-523
Steuern vom Einkommen und Ertrag	-10.019	-8.443
ERGEBNIS NACH STEUERN	22.996	20.086
Sonstige Steuern	1	-2
JAHRESÜBERSCHUSS	22.997	20.084
Gewinnvortrag aus dem Vorjahr	5.149	786
Einstellung in andere Gewinnrücklagen	-5.149	-
BILANZGEWINN	22.997	20.870

Rundungsdifferenzen möglich

Der Rückgang der sonstigen betrieblichen Erträge resultiert im Wesentlichen aus einer geringeren konzerninternen Weiterbelastung von Aufwendungen, die bei der *Hawesko Holding AG* anfielen.

Die Erträge aus Gewinnabführung setzen sich im Wesentlichen aus Gewinnen der Tochtergesellschaften *Jacques'*, *HAWESKO* und der *WSB* zusammen.

Die Erträge aus Beteiligungen umfassen die Ausschüttung des Gewinns der *Vinos* und *WeinArt* aus dem Geschäftsjahr 2019. Die Aufwendungen aus Verlustübernahme resultieren aus solchen der *IWL*.

Im Durchschnitt des Geschäftsjahres 2020 hatte die *Hawesko Holding AG* 20 Beschäftigte (Vorjahr: 22).

Der Jahresüberschuss beläuft sich auf € 23,0 Mio., (Vorjahr: € 20,1 Mio.). Die Prognose der *Hawesko Holding AG* wurde im Wesentlichen aufgrund der guten Geschäftsentwicklung bei den Tochtergesellschaften und des damit einhergehenden Anstiegs der Erträge aus Beteiligungen übertroffen.

Unter Berücksichtigung des Gewinnvortrags aus dem Vorjahr und Einstellung in die anderen Gewinnrücklagen ergibt sich ein Bilanzgewinn von € 23,0 Mio. (Vorjahr: € 20,9 Mio.).

Zur Verwendung des Bilanzgewinns 2020 schlägt der Vorstand vor, eine Dividendenausschüttung in Höhe von € 2,00 je Aktie, also insgesamt rund € 18,0 Mio., zu beschließen.

Finanzlage der Hawesko Holding AG

Zahlungsmittelflüsse ergaben sich im Berichtsjahr im Wesentlichen aus Finanzierungsvorgängen mit Unternehmen des *Hawesko-Konzerns* sowie aus der an die Aktionäre ausgeschütteten Dividende.

Vermögenslage der Hawesko Holding AG

in T€	31.12.2020	31.12.2019
ANLAGEVERMÖGEN		
IMMATERIELLE VERMÖGENSGEGENSTÄNDE		
Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	101	150
SACHANLAGEN		
Grundstücke, grundstücksähnliche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	35	40
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	122	136
FINANZANLAGEN		
Anteile an verbundenen Unternehmen	134.581	133.581
	134.839	133.907
UMLAUFVERMÖGEN		
FORDERUNGEN UND SONSTIGE VERMÖGENSGEGENSTÄNDE		
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	49.335	83.315
Sonstige Vermögensgegenstände	8.498	4.981
GUTHABEN BEI KREDITINSTITUTEN	42.104	7.124
	99.937	95.420
RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN	183	73
	234.959	229.400

Die Aktiva betragen zum Stichtag €235,0 Mio. (Vorjahr: €229,4 Mio.) und bestehen mit €134,6 Mio. (Vorjahr: €133,6 Mio.) überwiegend aus Finanzanlagen und mit €49,3 Mio. (Vorjahr: €83,3 Mio.) aus Forderungen gegen verbundene Unternehmen aus Finanzverkehr und gewährten Darlehen an Tochterunternehmen. Begründet ist der deutliche Rückgang mit dem deutlich verbesserten Cashflow der Tochtergesellschaften, sodass diese einen geringeren Finanzierungsbedarf hatten. Der Anteil der Finanzanlagen an der Bilanzsumme beträgt 57,2 Prozent (Vorjahr: 58,2 Prozent).

in T€	31.12.2020	31.12.2019
EIGENKAPITAL		
Gezeichnetes Kapital	13.709	13.709
Kapitalrücklage	64.067	64.067
Andere Gewinnrücklagen	97.087	91.938
Bilanzgewinn	22.997	20.870
	197.860	190.584
RÜCKSTELLUNGEN		
Steuerrückstellungen	7.594	3.949
Sonstige Rückstellungen	2.486	1.223
	10.080	5.172
VERBINDLICHKEITEN		
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	17.342	24.332
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	339	236
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	8.116	2.189
Sonstige Verbindlichkeiten	614	5.916
	26.411	32.673
PASSIVE LATENTE STEUERN	608	971
	234.959	229.400

Die Passivseite der Bilanz besteht mit €197,9 Mio. im Wesentlichen aus Eigenkapital (Vorjahr: €190,6 Mio.) und mit €26,4 Mio. (Vorjahr: €32,7 Mio.) aus Verbindlichkeiten. Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten sind hauptsächlich aufgrund geringer Inanspruchnahme der Banklinien aufgrund der positiven Entwicklung des Cashflows zurückgegangen. Das Eigenkapital macht 84,2 Prozent der Bilanzsumme (Vorjahr: 83,1 Prozent) aus.

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 erfolgt keine separate Steuerung mittels finanzieller Leistungsindikatoren auf Ebene der Einzelgesellschaft. Beachten Sie stattdessen die Ausführungen zum *Hawesko-Konzern*.

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 und 315d HGB ist im Geschäftsbericht sowie unter www.hawesko-holding.com öffentlich zugänglich.

Hamburg, 26.03.2021

Der Vorstand