

ZUSAMMENGEFASSTER KONZERNLAGEBERICHT UND LAGEBERICHT

der Hawesko Holding Aktiengesellschaft für das Geschäftsjahr 2021

UNTERNEHMENSPROFIL

VIELE STARKE FORMATE – EIN LEISTUNGSFÄHIGER PREMIUM- WEINHANDELSKONZERN

Die *Hawesko Holding Aktiengesellschaft* (nachfolgend *Hawesko Holding AG*) und ihre Tochterunternehmen (nachfolgend *Hawesko-Konzern*) sind auf den Handel mit hochwertigen Weinen aus dem Premiumbereich spezialisiert. 2021 erzielte der *Hawesko-Konzern* einen Umsatz von € 680,5 Mio. 86,1 Prozent davon wurden in Deutschland erwirtschaftet (Vorjahr: 86,0 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 Funktionsbereichen geprägt. Wichtig für den Unternehmenserfolg sind die langjährigen und vertrauensvollen Beziehungen zu Topweinproduzenten 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 (zur besseren Lesbarkeit werden die Firmenbezeichnungen im Folgenden abgekürzt; bitte beachten Sie dazu die Übersicht auf Seite 94 des Konzernanhangs) *HAWESKO*, *Tesdorpf* 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 bei Wien, Österreich. Sowohl *Jacques'* mit 325 Depots bundesweit in Deutschland als auch *Wein & Co.* mit 22 Filialen in ganz Österreich nehmen jeweils die führende Stellung in ihrem Heimatmarkt ein. Die B2B-Aktivitäten des Konzerns in Deutschland werden in Bonn 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 die Rentabilität der Geschäftsentwicklung im Verhältnis zum erforderlichen Kapitaleinsatz fortlaufend. Ziel des *Hawesko-Konzerns* ist, dass die erwirtschaftete Kapitalrendite in allen Segmenten des Konzerns die aus dem Kapitalmarkt abgeleiteten Kapitalkosten übertreffen. Bitte vergleichen Sie dazu die Ausführungen unter »Finanzlage«, Seite 42. Damit wird festgelegt, 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.

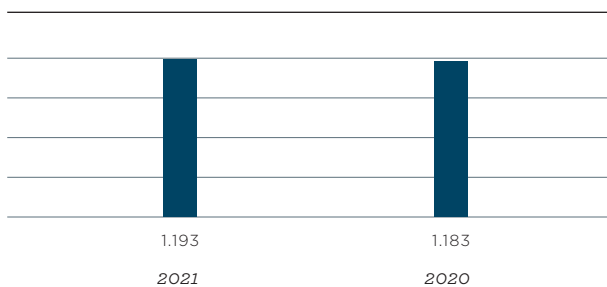
Zur Steuerung des Konzerns werden keine wesentlichen nichtfinanziellen Leistungsindikatoren eingesetzt.

BESCHÄFTIGTE

Im Konzern waren im Geschäftsjahr 2021 durchschnittlich 1.175 Beschäftigte (zuzüglich 18 Auszubildende), überwiegend in Deutschland, angestellt. Der Frauenanteil im Konzern beträgt 45 Prozent (Vorjahr: 46 Prozent), bei den Führungskräften liegt er bei 28,5 Prozent (Vorjahr: 28,5 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 € 0,4 Mio. (Vorjahr: € 0,2 Mio.). Am 31.12.2021 waren 342 Beschäftigte (Vorjahresstichtag: 353) des Konzerns Versicherungsnehmer in der Pensionskasse. Die tariflichen Arbeitgeberzuschüsse betragen € 0,1 Mio. (Vorjahr: € 0,1 Mio.). Weitere Informationen zu Belangen der Beschäftigten 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 Wettbewerbsvorteil ist überdies die Erfahrung in der auf das Produkt Wein spezialisierten Lager- und Transportlogistik. In den Segmenten Retail und E-Commerce wurden 2021 knapp 2,3 Mio. Endkunden in Deutschland, Österreich und Schweden bedient (2020: 2,2 Mio.¹). Im Kerngeschäft kauften diese Kundinnen und Kunden durchschnittlich für € 212 netto im Jahr (Vorjahr: € 207). Das Segment B2B zählt circa 20.500 aktive Käufer (Vorjahr: 17.600), welche ihren Sitz vorwiegend in Deutschland haben und aus dem Lebensmitteleinzel- und dem Weinfachhandel sowie der Gastronomie stammen.

Ein weiterer wichtiger Erfolgsfaktor sind langjährige Beziehungen zu Winzerinnen und 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 Erfahrung 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 sowie eines in Berlin mit entsprechend angepassten und optimierten Abläufen, die die Logistikdienstleistungen für das Segment E-Commerce erbringen. In den Segmenten Retail und B2B wird auf Dienstleistungen Dritter aus einem Lager in der Mitte Deutschlands zurückgegriffen.

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

¹ Um den Wert vergleichbar zu machen, wurde die Vorjahreszahl um anonyme Kunden bereinigt.

WIRTSCHAFTSBERICHT

GESAMTWIRTSCHAFTLICHE UND BRANCHENBEZOGENE RAHMENDATEN

Die deutsche Wirtschaft ist nach dem Coronakrisenjahr 2020 wieder auf Wachstum eingeschwenkt. Vorläufigen Berechnungen des Statistischen Bundesamts zufolge stieg das reale Bruttoinlandsprodukt (BIP) 2021 um 2,7 Prozent. Im Vorjahr war ein Rückgang von -5,0 Prozent verzeichnet worden. Die ursprünglich erwartete Erholung von 3,5 bis 4,0 Prozent konnte auch aufgrund von Lieferengpässen nicht erreicht werden. Im vierten Quartal 2021 sank das BIP um -0,7 Prozent. Grund dafür ist die vierte Coronawelle. Auch für das erste Quartal 2022 wird eine schwächere Konjunktur erwartet. Im Frühjahr gehen Fachleute von einer spürbaren Belebung der Wirtschaft aus. Der Aufschwung wird vor allem angeschoben von der Kauflust der Verbraucher. Die Bundesbank geht davon aus, dass die Menschen in Deutschland eine Zeit lang mehr Geld ausgeben werden als in Zeiten vor der Pandemie. Die Kassen vieler Haushalte seien gut gefüllt, da etwa Reisen gestrichen werden mussten und Freizeitaktivitäten zeitweise eingeschränkt waren.

Nach Angaben der Gesellschaft für Konsumforschung (GfK) wird die Kaufkraft der Deutschen (nominal verfügbares Nettoeinkommen inklusive staatlicher Transferzahlungen) 2022 T€ 24,8 pro Kopf betragen. Mit 4,3 Prozent liegt sie deutlich über dem durch die GfK revidierten Vorjahreswert und deutet eine Erholung an. Wie viel vom nominalen Kaufkraftzuwachs real übrig bleibt, hängt jedoch davon ab, wie sich 2022 die Verbraucherpreise entwickeln werden. Zuletzt vermeldete das Statistische Bundesamt (Destatis) Inflationsraten von fünf Prozent.

Deutscher Weinmarkt

Nach Angaben des Deutschen Weininstituts hat die deutsche Bevölkerung im vergangenen Weinwirtschaftsjahr (01.08.2020 - 31.07.2021) mit 20,7 Litern eine zum Vorjahreszeitraum unveränderte Menge an Wein pro Person gekauft. Der Konsum von Schaumwein ist ebenfalls konstant geblieben. Insgesamt wurden 19,9 Millionen Hektoliter in- und ausländische Still- und Schaumweine konsumiert. Umgerechnet auf die 83,2 Millionen Einwohner ergibt dies einen Pro-Kopf-Verbrauch von 23,9 Liter. Der deutsche Weinmarkt steht mit diesem Nachfragevolumen an vierter Stelle der weltgrößten Verbrauchermärkte für Wein. Nur in den USA (33 Millionen Hektoliter), in Frankreich (24,7 Millionen Hektoliter) und in Italien (24,5 Millionen Hektoliter) wird mehr Wein konsumiert.

GESCHÄFTSVERLAUF UND ERTRAGSLAGE

Gesamtaussage zum Geschäftsverlauf 2021 und zur wirtschaftlichen Lage

Der *Hawesko-Konzern* konnte seinen Umsatz 2021 um 9,7 Prozent (Vorjahr: 11,6 Prozent) gegenüber dem Vorjahr auf € 680,5 Mio. steigern. Etwa 86,1 Prozent des Umsatzes wurde in Deutschland erzielt - der Zuwachs im Inland betrug 9,8 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Damit hat die Gruppe ihre Marktstellung ausgebaut. Das EBIT betrug € 53,1 Mio., nach € 42,2 Mio. im Vorjahr.

Die Konzernbilanz weist eine Bilanzsumme von € 437,5 Mio. aus (Vorjahr: € 427,7 Mio.).

Die Eigenkapitalquote beträgt 30,3 Prozent (Vorjahr: 27,4 Prozent). Die Nettoverschuldung zum Bilanzstichtag beträgt € 100,8 Mio. nach € 102,1 Mio. zum Vorjahresstichtag.

Der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit betrug im Berichtsjahr € 49,0 Mio. (Vorjahr: € 81,0 Mio.). Der Free-Cashflow entwickelte sich von € 71,6 Mio. im Vorjahr auf € 42,8 Mio. (weitergehende Informationen im Abschnitt Finanzlage „Liquiditätsanalyse“).

Insgesamt bewertet der Vorstand nach dem überdurchschnittlich erfolgreichen Jahr 2021 die wirtschaftliche Lage des Konzerns als gut.

Die Erwartungen des Vorstands hatten im Halbjahresfinanzbericht 2021 bei einem Umsatzanstieg von 2,0 bis 5,0 Prozent gegenüber dem Vorjahr mit € 620,3 Mio. gelegen. Diese Zielbandbreite wurde dank der starken Kundennachfrage im B2C-Bereich deutlich übertroffen.

Das EBIT lag bei € 53,1 Mio. und somit in der Halbjahresfinanzberichterstattung veröffentlichten Bandbreite von € 48 bis 55 Mio.

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	2021	2020
Umsatz	Umsatzerlöse	680,5	620,3
Umsatzwachstum	Prozentuales Wachstum der Umsatzerlöse	9,7%	11,6%
EBIT	Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit	53,1	42,2
EBIT-Marge	EBIT, dividiert durch Umsatzerlöse	7,8%	6,8%
ROCE	EBIT, dividiert durch Capital Employed; siehe Abschnitt: »Return on Capital Employed (ROCE)«	24,2%	18,7%
Free-Cashflow	Summe aus Cashflow aus operativer Tätigkeit, aus Investitionstätigkeit sowie gezahlten Zinsen	42,8	71,6

Für das Jahr 2021 wurden in der Berichterstattung zum Jahresende 2020 sowie zum Halbjahr 2021 aktualisiert die folgenden Renditeziele (finanzielle Leistungsindikatoren) kommuniziert. Die folgende Tabelle zeigt, inwieweit sie erreicht wurden.

	Initiale Zielsetzung zum Jahresende 2020	Aktualisierte Zielsetzung zum Halbjahr 2021	2021	Zielerreichung
Umsatzwachstum	≥ 6,0%	2,0 – 5,0%	9,7%	✓
EBIT-Marge	≥ 5,2%	7,4 – 8,7%	7,8%	✓
ROCE	≥ 12,3%	21,0%	24,2%	✓
Free-Cashflow (in Mio. €)	≥ 31,6	25,0 – 35,0	42,8	✓

Ertragslage

2021: Steigerung von Umsatz und Ergebnis

Der Umsatz des *Hawesko-Konzerns* konnte 2021 um 9,7 Prozent von € 620,3 Mio. auf € 680,5 Mio. gesteigert werden. Der Anstieg resultiert vor allem aus dem Endkundensegment E-Commerce. Dabei stiegen insbesondere die Umsatzerlöse aus online getätigten Versandkäufen signifikant um 20,4 Prozent auf € 204,8 Mio. an. Zudem erholte sich ab dem zweiten Quartal 2021 der Umsatz mit den Geschäftskunden aus der Gastronomie-, Hotellerie- und Fachhandelsbranche von der Coronakrise und der *Hawesko-Konzern* konnte in diesem Segment ein Wachstum von 6,5 Prozent auf € 117,9 Mio. verzeichnen. Auch der Umsatz mit Kunden aus dem Lebensmitteleinzelhandel legte im zweiten Jahr in Folge deutlich zu und stieg um 15 Prozent auf € 48,1 Mio. Der dritte Wachstumsfaktor im *Hawesko-Konzern* waren die Umsatzerlöse in den Retailfilialen, die um 3,0 Prozent auf € 214,8 Mio. anstiegen.

86,1 Prozent des Umsatzes wurden in Deutschland erzielt. Insgesamt entfielen 25,2 Prozent des Umsatzes auf Weine aus Frankreich (Vorjahr: 23,6 Prozent), 27,5 Prozent auf Erzeugnisse aus Italien (Vorjahr: 27,7 Prozent), 18,0 Prozent auf spanische Gewächse (Vorjahr: 16,8 Prozent), 12,6 Prozent auf Produkte aus Deutschland (Vorjahr: 12,6 Prozent) und circa 7,2 Prozent auf Weine aus Österreich (Vorjahr: 3,7 Prozent). Die Absatzmenge belief sich auf insgesamt 89 Millionen Flaschen (Vorjahr: 83 Millionen).

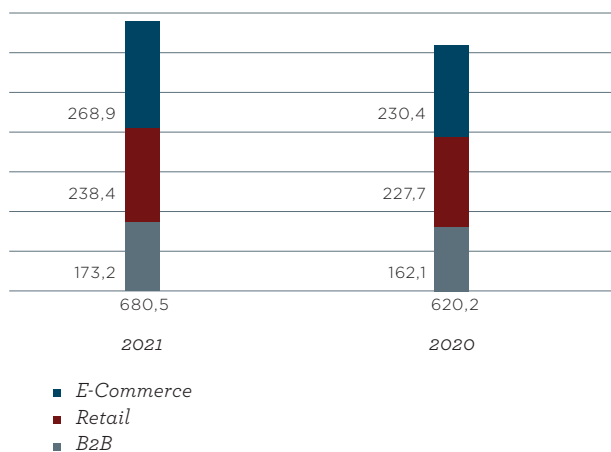
Die Rohertragsmarge, berechnet als Umsatzerlöse abzüglich Aufwendungen für bezogene Waren im Verhältnis zu den Umsatzerlösen, konnte im Berichtsjahr konstant bei 44,2 Prozent gehalten werden (Vorjahr: 44,2 Prozent). Dies ist darauf zurückzuführen, dass der Anteil der Endkundensegmente am Umsatz des Gesamtkonzern im Vergleich zum Vorjahr stabil geblieben ist und stetig an einem attraktiven Sortiment über die verschiedenen Segmente gearbeitet wird. Langjährige Beziehungen zu den Winzern sichern dafür stabile Einkaufskonditionen.

Der Personalaufwand setzte sich aus Löhnen und Gehältern sowie aus gesetzlichen, tariflichen und freiwilligen Sozialaufwendungen zusammen. Er stieg vor allem auf Grund von Mitarbeiteraufbau in transaktionsgebundenen Tätigkeiten in der Logistik oder im Call-Center, die im Zusammenhang zu der gesteigerten Nachfrage im Berichtsjahr stehen, um 8,3 Prozent auf € 74,9 Mio. (Vorjahr: € 69,2 Mio.). Die Personalaufwandsquote (Personalaufwand im Verhältnis zu den Umsatzerlösen) verringerte sich leicht im Geschäftsjahr 2021 auf 11,0 Prozent (Vorjahr: 11,2 Prozent). Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen stiegen im Geschäftsjahr leicht um € 12,7 Mio. auf € 170,3 Mio.

Die Zunahme der sonstigen betrieblichen Aufwendungen ist weitestgehend volumenbedingt.

KONZERNUMSATZ NACH SEGMENTEN

in Mio. €



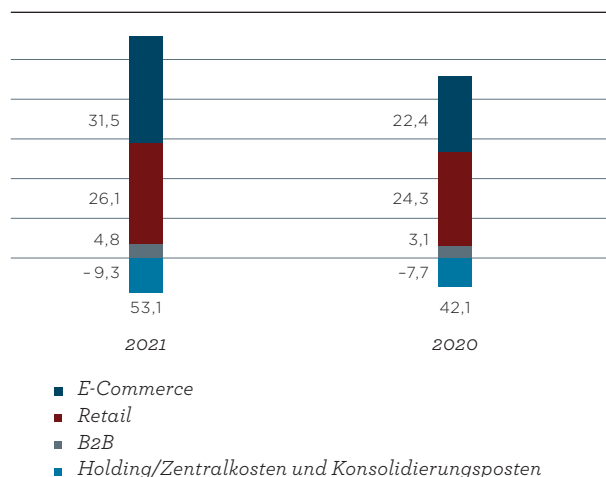
Rundungsdifferenzen möglich

Die Werbeaufwendungen erreichten € 44,1 Mio. (Vorjahr: € 39,6 Mio.) und haben sich mit 6,5 Prozent in Relation zum Umsatz gegenüber dem Vorjahr (6,4 Prozent) stabil gehalten. Die Werbeaufwendungen enthalten Aufwendungen für die Neukundengewinnung und die Reaktivierung inaktiver Kunden. Diese dienen dazu, die Geschäftsbasis des Konzerns Jahr für Jahr zu verbreitern: 2021 konnten 606.000 neue Kunden in den Endverbrauchersegmenten hinzugewonnen werden (Vorjahr: 555.000). Auch im Hinblick auf den Onlineumsatz stiegen die Ausgaben für Onlinewerbung. Die Versandkosten stiegen im Konzern von € 37,8 Mio. auf € 41,5 Mio. Die Versandkostenquote blieb mit 6,1 Prozent (Vorjahr: 6,1 Prozent) stabil.

Um die Segmente zukunfts- und wettbewerbsfähig aufzustellen, wurden im Geschäftsjahr mehrere IT-Projekte spürbar vorangetrieben bzw. gestartet. In der Folge verzeichneten die EDV- und Kommunikationskosten einen Anstieg von € 7,2 Mio. auf € 9,4 Mio.

KONZERN-EBIT NACH SEGMENTEN

in Mio. €



Konzern-EBIT deutlich gesteigert

Das Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit (EBIT) des *Hawesko-Konzerns* belief sich im Berichtsjahr auf € 53,1 Mio. (Vorjahr: € 42,2 Mio.).

ERGEBNISENTWICKLUNG in Mio. €	2021	2020	2019
EBIT	53,1	42,2	29,1
- Veränderung gegenüber Vorjahr	25,8%	45,0%	5,1%
- EBIT-Marge	7,8%	6,8%	5,2%
EBT (Ergebnis vor Ertragsteuern)	48,3	35,8	25,4
- Veränderung gegenüber Vorjahr	34,9%	40,9%	-16,7%
- EBT-Marge	7,1%	5,8%	4,6%
KONZERNJAHRESÜBERSCHUSS OHNE ANTEILE NICHT BEHERRSCHENDER GESELLSCHAFTER	33,6	23,8	15,8
- Veränderung gegenüber Vorjahr	41,2%	50,6%	-28,2%
- Netto-Marge	4,9%	3,8%	2,8%
KOSTENSTRUKTUR in% vom Umsatz	2021	2020	2019
Personalkosten	11,0%	11,2%	12,0%
Werbekosten	6,5%	6,4%	7,8%
Versandkosten	6,1%	6,1%	5,6%
Sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen (Saldo)	9,5%	10,0%	8,7%
Abschreibungen	3,2%	3,8%	3,9%
SUMME	36,4%	37,4%	38,0%

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 €53,1 Mio. dividiert durch den Durchschnitt des eingesetzten Kapitals von €219,1 Mio. [(Capital Employed zum 01.01.2021 plus Capital Employed zum Bilanzstichtag 2021)/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. - 31.12.2021	01.01. - 31.12.2020
EBIT (ERGEBNIS DER BETRIEBLICHEN TÄTIGKEIT)	53.080	42.152
Bilanzsumme	437.546	427.699
Abzüglich		
- liquide Mittel	52.861	49.818
- aktive latente Steuern	5.931	8.002
- zinslose Verbindlichkeiten	151.681	158.818
CAPITAL EMPLOYED (STICHTAG LAUFENDES JAHR)	227.073	211.061
Durchschnittliches Capital Employed (Jahresdurchschnitt)	219.067	225.594
ROCE	24,2%	18,7%

Konzernjahresüberschuss

Das Finanzergebnis weist einen Nettoaufwand von €-4,8 Mio. (Vorjahr: €-6,3 Mio.) aus, der maßgeblich durch die Zinsaufwendungen für Leasingverträge sowie aus der Bewertung von Put-Optionen für Minderheitsanteile verursacht wurde (Zinsaufwand 2021: €4,1 Mio.). Der Rückgang zum Vorjahr resultiert im Wesentlichen daraus, dass im Geschäftsjahr zwei der Gesellschafter der *WirWinzer* ihre Put-Option ausgeübt haben und die Bewertung der Verbindlichkeiten nicht weiter anstieg. Das Konzernergebnis vor Ertragsteuern betrug 2021 €48,3 Mio. und lag damit um €12,5 Mio. über dem Vorjahreswert von €35,8 Mio.

Die Steuerquote reduzierte sich auf 29,0 Prozent im Berichtsjahr (Vorjahr: 32,5 Prozent). Wesentlicher Grund waren im Vergleich zum Vorjahr erhöhte

aktivierte Eigenleistungen im Zusammenhang mit IT-Projekten, welche steuerlich zu sofortigem Aufwand führen.

Nach Abzug des Steueraufwands ergab sich in Summe ein Konzernjahresüberschuss von €34,3 Mio., der €10,1 Mio. über dem Vorjahreswert von €24,2 Mio. lag. Der auf die Aktionäre der *Hawesko Holding AG* entfallende Konzernjahresüberschuss – ohne Anteile nicht beherrschender Gesellschafter – belief sich auf €33,6 Mio. (Vorjahr: €23,8 Mio.).

Das ausgewiesene Ergebnis je Aktie betrug €3,74 (Vorjahr: €2,65). Im Berichtsjahr wie im Vorjahr wurden jeweils 8.983.403 Aktien zugrunde gelegt.

GESCHÄFTSVERLAUF DER SEGMENTE

EBIT-MARGEN in % vom Fremdsatz	2021	2020
Retail	10,9%	10,7%
B2B	2,8%	1,9%
E-Commerce	11,7%	9,7%
Konzern	7,8%	6,8%

ROCE	2021	2020
Retail	20,4%	20,0%
B2B	23,2%	8,2%
E-Commerce	65,8%	35,8%
Konzern	24,2%	18,7%

Retail:

Jacques' setzt profitables Wachstum weiter fort, Wein & Co. konnte trotz coronabedingter Schließung der Weinbars das EBIT stabil halten

Der Umsatz des Segments Retail (*Jacques'* sowie *Wein & Co.*) stieg im Berichtsjahr um insgesamt 4,7 Prozent und erreichte € 238,4 Mio. (Vorjahr: € 227,7 Mio.). Die Einzelgesellschaft *Jacques'* konnte ihren Umsatz um 3,6 Prozent auf € 194,3 Mio. steigern. Flächenbereinigt, das heißt ohne neueröffnete oder geschlossene Depots, betrug das Umsatzwachstum ebenfalls 4,7 Prozent. 2021 wurden 900.000 aktive Kundinnen und Kunden bei *Jacques'* bedient (Vorjahr: 900.000²). Inklusive *Wein & Co.* zählte das Segment weiterhin über 1.000.000 Kunden. *Jacques'* konnte auch im Jahr 2021 die Kundschaft mittels digitaler Ansprache und dem Wiederaufnehmen der Verkostung unter coronabedingten Sicherheitsaspekten erneut überzeugen. So akquirierte *Jacques'* 2021 auch rund 130.000 neue Kunden (Vorjahr: 140.000). Der Durchschnittsbönb bei *Jacques'* stieg gegenüber dem Vorjahr weiter leicht an. Zum 31.12.2021 wurden 325 *Jacques'* in Deutschland betrieben (Vorjahr: 327). Im Ausland

werden keine Depots unterhalten. Ein Ladengeschäft wurde neu eröffnet, drei geschlossen und keines verlegt. Zum Jahresstichtag betrieb *Wein & Co.* 22 Standorte in Österreich (Vorjahr: 21), sieben davon unverändert mit Weinbar. Das Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit (EBIT) des Segments konnte im Berichtsjahr um 7,4 Prozent auf € 26,1 Mio. (Vorjahr: € 24,3 Mio.) gesteigert werden und entspricht einer EBIT-Marge von 10,9 Prozent (Vorjahr: 10,7 Prozent). Der ROCE des Segments stieg leicht von 20,0 auf 20,4 Prozent. Der Anstieg dieser Kennziffer beruht im Wesentlichen auf dem leicht höheren Anstieg des EBITs im Vergleich zum eingesetzten Kapitals (Capital Employed).

B2B:

Gastronomie und Hotellerie sowie Fachhandel nehmen wieder Fahrt auf; der Lebensmitteleinzelhandel ist ein Wachstumskanal

Das Segment B2B war auch 2021 von coronabedingten Einschränkungen betroffen. Trotzdem lag der Umsatz des Segments B2B mit Externen im Berichtsjahr mit € 173,2 Mio. 6,8 Prozent über dem Vorjahr (€ 162,1 Mio.). Bereinigt um die Umsatzerlöse der im Vorjahr veräußerten Beteiligungen an der *Vogel Vins* und *Ziegler* lag das Jahr 2021 sogar 10,2 Prozent über dem Vorjahr. Auch wenn Gastronomie, Hotellerie und Fachhandel weiterhin durch Einschränkungen aufgrund der Coronamaßnahmen betroffen waren, konnte dieser Vertriebskanal um 6,5 Prozent zulegen, da weniger Einschränkungen für diese Bereiche galten als im Vergleichszeitraum. Zweite wichtige Säule für das Wachstum des Segments B2B war der Lebensmittel-einzelhandel, der um 15,0 Prozent stieg. Das von allen B2B-Marken erwirtschaftete EBIT betrug € 4,8 Mio. und lag damit über dem des Vorjahres (€ 3,1 Mio.). Der Ausbau der Vertriebsmannschaft und Investitionen in Prozessverschrankungen belasteten das EBIT im Jahr 2021. Der ROCE des B2B-Segments stieg insbesondere infolge des deutlich verbesserten Capital Employed von 8,2 Prozent auf 23,3 Prozent. Das Capital Employed verbesserte sich im Wesentlichen aufgrund der Entkonsolidierung der *Ziegler* im Vorjahr, welche im Verhältnis zum EBIT hohe Bestände auswies.

² Um den Wert vergleichbar zu machen, wurde die Vorjahreszahl um anonyme Kunden bereinigt.

E-Commerce:

Gute Entwicklung vor allem bei HAWESKO, WirWinzer und Tesdorf

Im Segment E-Commerce konnte der Umsatz auch im zweiten Jahr in Folge gesteigert werden und vergrößerte sich um 16,7 Prozent auf € 268,9 Mio. (Vorjahr: € 230,4 Mio.). Dies war auf die segmentweit erfolgreiche Neukundengewinnung (438.000, Vorjahr: 380.000) und die generell wachsende Kundschaft zurückzuführen. Am 31.12.2021 konnten insgesamt 1.260.000 aktive Käuferinnen und Käufer verzeichnet werden, die in den letzten zwölf Monaten mindestens eine Bestellung aufgegeben haben. Damit vergrößerte sich die Kundschaft um neun Prozent gegenüber dem Vorjahr (Vorjahr: 1.155.000). Der Umsatz mit diesen Kundengruppen wurde vorrangig online erzielt (66,6 Prozent; Vorjahr: 64,1 Prozent), der restliche Anteil über klassische Vertriebswege wie Post, Telefon und Fax.

Das EBIT im Segment E-Commerce stieg überproportional zum Umsatz um 40 Prozent auf € 31,4 Mio., was einer EBIT-Marge von 11,7 Prozent entspricht (Vorjahr: 9,7 Prozent). Der Grund für dieses überproportionale Wachstum waren Prozessverbesserungen im Zusammenhang mit dem vermehrten Auftragsvolumen, die Personaleinsatz und Abwicklung in der Logistik betrafen, sowie gut ausgesteuerte Marketingmaßnahmen, die trotz des erhöhten Geschäftsvolumens nahezu konstant gehalten werden konnten.

Zentralkosten

Die ausgewiesenen Holding- und Zentralkosten sowie Konsolidierungsposten im Konzern lagen 2021 bei € 9,2 Mio. (Vorjahr: € 7,8 Mio.).

FINANZLAGE

Grundsätze und Ziele des Finanzmanagements

Die Grundsätze und Ziele des Finanzmanagements werden 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 31.12.2021 schlossen die Liquiditätsreserven des Konzerns flüssige Mittel von € 52,9 Mio. (Vorjahr: € 49,8 Mio.) ein. Innerhalb unbefristeter Rahmenkredite zur Finanzierung der laufenden Geschäftstätigkeit (Working Capital) bestehen kurzfristige Kreditlinien mit einem Volumen von insgesamt € 70,0 Mio. (Vorjahr: € 75,0 Mio.). Diese Kreditlinien wurden am Abschlussstichtag zu 7,0 Prozent (Vorjahr: 7,8 Prozent) in Anspruch genommen. Der *Hawesko-Konzern* hatte am 31.12.2021 kurz- und langfristige Finanzschulden von € 19,1 Mio. (Vorjahr: € 24,0 Mio.). Davon sind € 12,3 Mio. (Vorjahr: € 12,5 Mio.) innerhalb der nächsten zwölf Monate fällig. Aufgrund der Ertragslage des Geschäftsjahres konnten die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten um € 4,9 Mio. auf € 19,1 Mio. weiter reduziert werden. Dem gegenüber steht ein Anstieg der Leasingverbindlichkeiten aufgrund neu abgeschlossener und verlängerter Mietverträge für Einzelhandelsgeschäfte sowie der Abschluss eines langfristigen Mietvertrags für ein neues Bürogebäude.

Die lang- und kurzfristigen Finanzierungsverbindlichkeiten 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 während des Berichtsjahres eine ausreichende Liquiditätsausstattung gegeben. Unter den langfristigen Finanzierungsverbindlichkeiten waren Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten von € 6,8 Mio. (Vorjahr: € 11,5 Mio.)

und aus Leasingverbindlichkeiten von € 120,5 Mio. (Vorjahr: € 114,8 Mio.) ausgewiesen.

Die Kosten für das dem Konzern zur Verfügung gestellte Eigen- und Fremdkapital betragen nach internen Berechnungen derzeit 5,3 Prozent (Vorjahr: 5,2 Prozent). Sie ergeben sich aus den gewichteten Kosten für das Eigenkapital in Höhe von 6,1 Prozent einerseits und von 0,7 Prozent für das Fremdkapital andererseits. Bei Berechnung der Eigenkapitalkosten wurden ein langfristiger risikoloser Zinssatz von – 0,07 Prozent und eine Risikoprämie von 7,5 Prozent bei einem Beta von 0,8 zugrunde gelegt.

ZUSAMMENSETZUNG DER FINANZVERSCHULDUNG PER 31.12.2021	<i>Kurzfristig in Mio. €</i>	<i>Kurzfristig in %</i>	<i>Langfristig in Mio. €</i>	<i>Langfristig in %</i>	<i>Insgesamt in Mio. €</i>
Finanzschulden aus Darlehen und Krediten	12,3	64,4%	6,8	35,6%	19,1
Leasingverbindlichkeiten	13,0	9,7%	120,5	90,3%	133,5
INSGESAMT	25,3	16,6%	127,3	83,4%	152,6

Rundungsdifferenzen möglich

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>
Finanzschulden aus Darlehen und Krediten	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

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 31.12.2021 bestand eine Nettoverschuldung von €100,8 Mio. Im Vorjahr wurde ein Wert von €102,1 Mio. ausgewiesen. Der leichte Rückgang der Nettoverschuldung resultiert im Wesentlichen aus einem leicht höheren Anstieg der flüssigen Mittel im Vergleich zur Bruttoverschuldung, infolge der positiven Cashflows aus operativer Tätigkeit. Dabei konnten die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten deutlich reduziert werden, gleichzeitig stiegen die Leasingverbindlichkeiten aufgrund neuer- und verlängerter Gebäudemietverträge an.

Die folgende Tabelle zeigt die Entwicklung der Nettoverschuldung:

in Mio. €	2021	2020
Verbindlichkeiten aus Darlehen und Krediten	19,1	24,0
+ Leasingverbindlichkeiten	133,5	126,8
+ Pensionsrückstellungen	1,1	1,1
= BRUTTOVERSCHULDUNG	153,7	151,9
- flüssige Mittel	52,9	49,8
= NETTOVERSCHULDUNG	100,8	102,1

Rundungsdifferenzen möglich

Investitionen

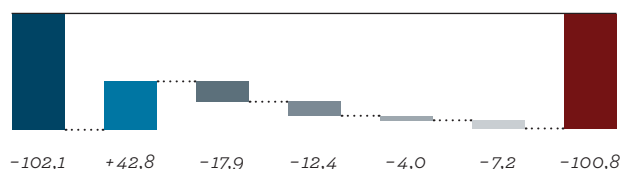
Der *Hawesko-Konzern* investierte im Berichtsjahr €7,8 Mio. in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen (Vorjahr: €5,7 Mio.). Aus diesem Betrag, bezogen auf den Umsatz, ergab sich eine Investitionsquote von 1,1 Prozent (Vorjahr: 0,9 Prozent).

Die Investitionen in immaterielle Vermögenswerte betragen €3,6 Mio. (Vorjahr: €3,0 Mio.) und waren auf die Optimierung des Onlinegeschäfts zurückzuführen (unter anderem für Modernisierungen der ERP-Software in den Segmenten Retail und B2B sowie der Onlineshops in allen Segmenten).

Die Investitionen in Sachanlagen beliefen sich 2021 auf insgesamt €4,2 Mio. (Vorjahr: €2,7 Mio.). Sie entfallen hauptsächlich auf die Segmente Retail und E-Commerce und stehen in Zusammenhang mit der Expansion und Modernisierung einzelner Standorte.

NETTOVERSCHULDUNG

in Mio. €



■ NETTOVERSCHULDUNG 31.12.2020	-102,1
■ Free-Cashflow	+42,8
■ Dividende	-17,9
■ Auszahlung Leasingverbindlichkeiten	-12,4
■ Auszahlung Kauf Minderheitsanteile	-4,0
■ Sonstige	-7,2
■ NETTOVERSCHULDUNG 31.12.2021	-100,8

Liquiditätsanalyse

KONZERN-CASHFLOW in Mio. €	2021	2020
Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit	49,0	81,0
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	-2,1	-10,3
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	-44,0	-39,7
Free-Cashflow	42,8	71,6

HERLEITUNG FREE-CASHFLOW in Mio. €	2021	2020
Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit	49,0	81,0
abzgl. Auszahlungen für den Erwerb von und immaterielle Vermögenswerten und Sachanlagen	-7,8	-5,7
zzgl. Einzahlungen aus dem Abgang von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen	0,2	0,2
zzgl. Einzahlungen aus Veräußerungen von Konzerngesellschaften / Geschäftsbereichen	5,5	0,1
abzgl. gezahlte Zinsen	-4,1	-4,0
SUMME	42,8	71,6

Der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit sank von €81,0 Mio. im Vorjahr auf €49,0 Mio. im Berichtsjahr. Der Rückgang resultiert im Wesentlichen aus einer Erhöhung der Vorräte, bei gleichzeitigem Rückgang der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen. Im Jahr 2020 wurden vor allem im zweiten Quartal die Vorräte kurzfristig reduziert, um den Unsicherheiten zu Beginn der Pandemie entgegen zu wirken. Dies hat sich kurzfristig sehr positiv auf den Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit ausgewirkt, sodass dieser 2020 außergewöhnlich hoch war. Im Verlauf des Jahres 2021 wurden die Vorräte wieder auf ein planmäßiges Niveau angehoben und die Höhe der Verbindlichkeiten reduziert, was sich entsprechend negativ auf den operativen Cashflow auswirkte.

Im Vorjahr hat der Konzern seine Anteile an den Gesellschaften *Ziegler* und *Vogel Vins* veräußert. Aus diesen Transaktionen sind 2021 €5,5 Mio. zugeflossen, die sich positiv auf den Cashflow aus der Investitionstätigkeit auswirken.

Der Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit umfasst neben der Zahlung der Dividende in Höhe von €-14,3 Mio. (Vorjahr €-11,7 Mio.) sowie der Zahlung einer Sonderdividende in Höhe von €-3,6 Mio. (Vorjahr: €-4,0 Mio.) maßgeblich die Tilgung von Krediten und die Auszahlungen für Leasingverbindlichkeiten. Zudem wurden Anteile an der *WirWinzer* (€3,6 Mio.) und der *Grand Cru Select* (€0,4 Mio.) für einen Kaufpreis in Höhe von insgesamt €4,0 Mio. erworben.

Insgesamt sank der Free-Cashflow (Vorjahr: €71,6 Mio.) deutlich auf €42,8 Mio., lag aber aufgrund des deutlich übertroffenen EBIT's immer noch deutlich über der prognostizierten Bandbreite von €25,0 bis 35,0 Mio.

VERMÖGENSLAGE

STRUKTUR DER KONZERNBILANZ - AKTIVA	2021		2020	
	Mio. €	% der Bilanzsumme	Mio. €	% der Bilanzsumme
LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE				
Immaterielle Vermögenswerte	51,3	12%	53,4	12%
Sachanlagen	136,8	31%	130,2	30%
Nach der Equity-Methode bilanzierte Beteiligungen	4,1	1%	4,1	1%
Latente Steuern	5,9	1%	8,0	2%
Sonstige langfristige Aktiva	10,3	2%	8,4	2%
	208,4	48%	204,1	48%
KURZFRISTIGE VERMÖGENSWERTE				
Vorräte und geleistete Anzahlungen auf Vorräte	117,6	27%	108,6	25%
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen zuzüglich sonstiger kurzfristiger Aktiva	58,6	13%	65,2	15%
Liquide Mittel	52,9	12%	49,8	12%
	229,1	52%	223,6	52%
BILANZSUMME	437,5	100%	427,7	100%

Rundungsdifferenzen möglich

Die Bilanzsumme des Konzerns 2021 belief sich auf € 437,5 Mio. (Vorjahr: € 427,7 Mio.). Das entspricht einem Plus von 2,3 Prozent.

Die immateriellen Vermögenswerte gingen im Geschäftsjahr leicht zurück. Dies ergibt sich im Wesentlichen aus den planmäßigen Abschreibungen für im Rahmen früherer Unternehmenserwerbe aufgedeckte stille Reserven bei gegenläufig niedrigeren Neuinvestitionen.

Die Sachanlagen umfassen die Nutzungsrechte aus Leasingverträgen und sind aufgrund neu abgeschlossener – speziell für eine Büroimmobilie – und verlängerter Leasingverträge leicht gestiegen.

Die sonstigen langfristigen Aktiva umfassen neben verschiedenen Sicherheiten und gewährten Darlehen auch die langfristigen Anzahlungen für Subskriptionsweine und stiegen im Vergleich zum Vorjahr aufgrund höherer Subskriptionsbestellungen leicht an.

Die kurzfristigen Vermögenswerte stiegen von € 223,6 Mio. auf € 229,1 Mio. an. Dies ist im Wesentlichen eine Folge des deutlichen Anstiegs der Vorräte auf ein Niveau vor Beginn der Coronapandemie.

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie die sonstigen kurzfristigen Aktiva sanken von € 65,2 Mio. im Vorjahr auf € 58,6 Mio. im Berichtsjahr.

Bei den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ließ sich im Endkundensegment anhaltend der Trend beobachten, dass die Kundinnen und Kunden die vorweihnachtlichen Aufträge bereits Ende November bis Mitte Dezember tätigen und damit früher als in den vergangenen Jahren. Wegen der in diesem Segment üblichen kurzen Zahlungsziele, sind diese Forderungen meist zum Jahresende bereits beglichen. Daher führte der deutliche Umsatzanstieg in diesem Segment zu keiner wesentlichen Erhöhung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen.

Im Vorjahresabschluss waren in den sonstigen kurzfristigen Aktiva Forderungen aus der Veräußerung der Anteile an der *Ziegler* und *Vogel Vins* in Höhe von € 5,6 Mio. enthalten. Diese wurden im Verlauf des Jahres 2021 beglichen und begründen damit vorwiegend den Rückgang der sonstigen Aktiva.

STRUKTUR DER KONZERNBILANZ - PASSIVA	2021		2020	
	Mio. €	% der Bilanzsumme	Mio. €	% der Bilanzsumme
EIGENKAPITAL				
Gezeichnetes Kapital der <i>Hawesko Holding AG</i>	13,7	3%	13,7	3%
Kapitalrücklage	10,1	2%	10,1	2%
Gewinnrücklagen	106,7	24%	91,3	21%
Sonstige Rücklagen	0,1	0%	-0,4	0%
EIGENKAPITAL DER AKTIONÄRE DER HAWESKO HOLDING AG	130,6	30%	114,7	27%
Anteile nicht beherrschender Gesellschafter	2,2	1%	2,3	1%
	132,8	30%	117,0	27%
LANGFRISTIGE RÜCKSTELLUNGEN UND VERBINDLICHKEITEN				
Rückstellungen	2,8	1%	2,7	1%
Finanzschulden und Leasingverbindlichkeiten	127,3	29%	126,3	30%
Restliche langfristige Verbindlichkeiten und latente Steuern	6,5	1%	12,5	3%
	136,6	31%	141,5	33%
KURZFRISTIGE VERBINDLICHKEITEN				
Finanzschulden und Leasingverbindlichkeiten	25,3	6%	24,5	6%
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	67,9	16%	78,1	18%
Restliche kurzfristige Verbindlichkeiten	75,0	17%	66,6	16%
	168,2	38%	169,2	40%
BILANZSUMME	437,6	100%	427,7	100%

Rundungsdifferenzen möglich

Das Eigenkapital des Konzerns beträgt € 132,8 Mio. und stieg damit um € 15,8 Mio. gegenüber dem Vorjahreswert von € 117,0 Mio. Die Gewinnrücklagen stiegen um € 15,4 Mio. gegenüber dem Vorjahresstichtag auf € 106,7 Mio. (Vorjahr: € 91,3 Mio.). Die Ursache dafür ist im Wesentlichen der deutlich gestiegene Konzernjahresüberschuss abzüglich der in 2021 ausgeschütteten Dividende in Höhe von € 17,9 Mio. Die Eigenkapitalquote entsprach 30,3 Prozent der Bilanzsumme (Vorjahr: 27,4 Prozent).

Die langfristigen Rückstellungen und Verbindlichkeiten sanken leicht auf € 136,6 Mio. (Vorjahr: € 141,5 Mio.). Dabei erhöhten sich die Finanzschulden und Leasingverbindlichkeiten aufgrund neuer Leasingverträge leicht, während sich die Tilgungen von Finanzschulden kompensierend auswirkten. Die restlichen langfristigen Verbindlichkeiten entwickelten sich rückläufig. Grund hierfür ist insbesondere, dass eine zuvor langfristig klassifizierte Verbindlichkeit aus dem Kauf der verbleibenden *Vinos* Geschäftsanteile als kurzfristig eingestuft wurde.

Die kurzfristigen Verbindlichkeiten sanken um € -1,0 Mio. auf € 168,2 Mio. Während die Finanzschulden und Leasingverbindlichkeiten anstiegen, verringerten sich die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen um € -10,2 Mio. Aufgrund der Unsicherheiten infolge der Coronapandemie wurden Zahlungsziele besonders im zweiten Quartal 2020 deutlich ausgereizt, wodurch im Vorjahr eine höhere operative Verschuldung entstanden ist. Diese wurde im Laufe des Jahres 2021 trotz des Bestandsaufbaus planmäßig zurückgeführt.

Die restlichen kurzfristigen Verbindlichkeiten umfassen im Wesentlichen Ertragssteuer- und Vertragsverbindlichkeiten sowie Verbindlichkeiten gegenüber Beschäftigten und Gesellschaftern. Der Anstieg resultiert im Wesentlichen aus höheren Verbindlichkeiten aus Umsatz- und Ertragssteuern sowie aus höheren Verbindlichkeiten gegenüber den Beschäftigten. Des Weiteren wurde die Verpflichtung zum Kauf der verbleibenden 10,0 Prozent der Gesellschaftsanteile der *Vinos* im Jahr 2022 als kurzfristig umklassifiziert.

Außerbilanzielle Finanzierungsinstrumente werden nicht in Anspruch genommen.

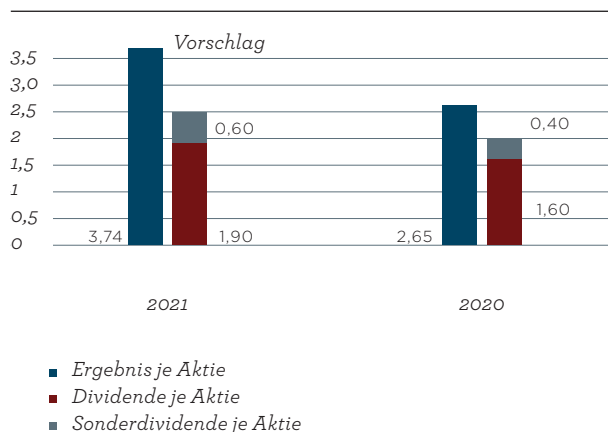
Zur Aktie

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 2021 wie im Vorjahr 8.983.403 Stück. Kapitalmaßnahmen wurden nicht vorgenommen.

KENNZAHLEN ZUR AKTIE

in €



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 zentrale Digital-Commerce-Plattform geschaffen, deren Technologie das Betreiben der lokalen Webshops der E-Commerce-Töchter ablöst. Mit dem Wechsel des Webshops der *HAWESKO* im Frühjahr 2022 ist dieses Projekt abgeschlossen. Durch diese Maßnahmen können Zukunftsthemen dank des Know-hows und der 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 soll nach dem Internationalen Währungsfonds (IWF) 2022 stärker wachsen als 2021. Der IWF erwartet ein globales Realwachstum von 4,4 Prozent. Die Prognose sei jedoch mit Blick auf die Coronapandemie von hoher Unsicherheit geprägt. Eine Entwicklung tödlicherer Virusvarianten könnten die Krise verlängern. Zudem könnte strikte örtliche Lockdowns in China die Probleme globaler Lieferketten verschärfen. Für Deutschland und Europa erwartet der IWF für 2022 ein schwächeres Wachstum als

zuletzt angenommen. Der IWF senkt seine Prognose für Deutschland für das laufende Jahr um 0,8 Prozentpunkte auf 3,8 Prozent. Für die Eurozone insgesamt erwartet der IWF im Jahr 2022 ein Wachstum von 3,9 Prozent. Vor allem anhaltende Unterbrechungen globaler Lieferketten treffen die gesamtwirtschaftliche Entwicklung unmittelbar.

Die Bundesregierung erwartet mit zunehmender Impfquote eine nachhaltige Eindämmung des Pandemiegeschehens und damit auch eine Beschleunigung der wirtschaftlichen Erholung. Das preisbereinigte Bruttoinlandsprodukt (BIP) wird 2022 um 3,6 Prozent zulegen. Die Wirtschaftsleistung im ersten Quartal 2022 fällt vor allem in den Dienstleistungsbereichen noch gedämpft aus. Es ist davon auszugehen, dass infolge einer Abflachung des Infektionsgeschehens und der damit verbundenen Aufhebung von Einschränkungen, eine konjunkturelle Erholung im weiteren Jahresverlauf erreicht wird.

Die nominal verfügbaren Einkommen privater Haushalte steigen 2022 voraussichtlich um 4,4 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Aktuell wird davon ausgegangen, dass der private Konsum nach Abzug der Preissteigerungsrate preisbereinigt um 6,0 Prozent steigen wird (Vorjahr: 3,6 Prozent).

Der Einmarsch der russischen Armee in die Ukraine Ende Februar 2022 verursacht eine politische Krise, deren wirtschaftliche Auswirkung noch nicht absehbar ist, wobei ein gestiegenes Inflationsrisiko immer deutlicher wird. Maßnahmen im Kosten- und Preismanagement sind ausgearbeitet und werden je nach Entwicklung der Lage angepasst. Der *Hawesko-Konzern* hält keine wesentlichen Kunden- oder Lieferantenbeziehungen zu Russland oder der Ukraine, so dass keine direkten Auswirkungen auf den Geschäftsverlauf des *Hawesko-Konzerns* erwartet werden. Indirekt könnte sich die Entwicklung der Krise negativ auf die allgemeine

Konsumneigung der Bevölkerung in DACH auswirken. Zum jetzigen Zeitpunkt hält der Vorstand die potentiellen Auswirkungen auf den Weinkonsum in DACH auf Basis der Erfahrungen früherer konjunktureller Krisen jedoch für begrenzt. Auch unter der Berücksichtigung aktuellerer eingetrübter Einschätzungen der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung von anderen als den oben zitierten Instituten, geht der Vorstand von einem stabilen Weinkonsum in Deutschland aus und hat die aktuelle Lage Ende März 2022 in seine eigene Prognose einfließen lassen.

Weltweinmarkt 2022: Nach zwei ertragsreichen Jahren fällt Weinproduktion in 2021 gering aus

Die Internationale Organisation für Rebe und Wein (OIV) schätzt die Weinproduktion 2021 auf etwa 250 Millionen Hektoliter: Damit wäre sie auf einem sehr niedrigen Niveau und unter dem Durchschnitt der letzten 20 Jahre (2000–2019: 270 Millionen Hektoliter). Das Produktionsvolumen in der Europäischen Union wird 2021 auf 145 Millionen Hektoliter geschätzt und sinkt damit um etwa 13,0 Prozent gegenüber dem Vorjahr.

Künftige Branchensituation

Trotz konjunktureller Unsicherheiten dürfte der deutsche Weinmarkt 2022 Rückenwind durch den anhaltend guten privaten Konsum erhalten. Das aktuell hohe Umsatzniveau im Premiumsegment sollte aus Sicht des Vorstands 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 bestehenden beziehungsweise vergangenen 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 2022 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. In den letzten zwei Geschäftsjahren hat die Gruppe wegen und teilweise trotz der Auswirkungen der Coronapandemie historische Rekordwerte bei Umsatz und EBIT erreicht. Auch wenn der Vorstand weiterhin von einer deutlich höheren Kundenanzahl als vor der Pandemie ausgeht, werden sich diese Rekordwerte im Jahr 2022 ohne erneute Verschärfung der Pandemiemaßnahmen nicht in gleicher Stärke wiederholen lassen. Vor diesem Hintergrund rechnet der Vorstand im Grundszenario mit einem Umsatzrückgang von –1,0 bis –6,0 Prozent für den Konzern im Geschäftsjahr 2022. Das erwartete Wachstum in B2B dank der durchgehenden Öffnung von Restaurants wird den erwarteten Rückgang in den beiden B2C-Segmenten bei Normalisierung der pandemischen Lage nicht vollständig kompensieren können. Die Konzern-EBIT-Marge wird 2022 in einer Bandbreite zwischen 6,0 und 7,0 Prozent erwartet. Die Profitabilität wird auch durch die Anlaufkosten für geplante internationale Wachstumsinitiativen beeinflusst. Das erste Quartal 2021 war deutlich vom Lockdown in Deutschland geprägt, entsprechend hoch war die Kundennachfrage. Im ersten Quartal 2022 wird mit einem niedrigeren Umsatz- und EBIT-Niveau im Vergleich zum Vorjahr gerechnet, der sich jedoch in den folgenden Quartalen relativiert.

Der Vorstand erwartet für 2022 einen Free-Cashflow im Bereich von €18 Mio. bis €22 Mio. beeinflusst von den Kosten für die geplante Erweiterung einer Lagerimmobilie in Höhe von circa €19 Mio. Er geht ferner von einem ROCE von 16 bis 20 Prozent im Jahr 2022 aus.

Der Vorstand wird seine Einschätzungen und Erwartungen auf Basis der aktuellsten Entwicklungen wie gewohnt in den Quartalsmitteilungen und dem 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 2022 voraussichtlich gegenüber dem Vorjahr (€8,5 Mio.) um €14,5 bis €18,0 Mio. steigen. Die Erweiterung des bestehenden Lagers in der Nähe von Hamburg erfordert im Jahr 2022 eine Investition von rund €19 Mio. Neben Investitionen in die weitere digitale Transformation, in die IT sowie in die Ausweitung unserer *Jacques'* Filialen, sind Ausgaben für die Expansion ins europäische Ausland berücksichtigt.

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 erreichbar. Dabei wird dem Umsatzwachstum weiterhin eine hohe Priorität zugemessen. Zudem strebt der Vorstand ein profitables Wachstum an. Das dauerhafte Überschreiten einer Kapitalrendite (ROCE) von 14,0 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 oder die Handlungsspielräume von Mitgliedern des Vorstands und der Geschäftsführung 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 Prozess der Rechnungs- und Konzernrechnungslegung

Das interne Kontrollsystem der Konzerngesellschaften sowie der Konzernrechnungslegung ist ein wesentlicher Bestandteil des Berichtswesens und somit des internen Leitungs- und Steuerungssystems. Darüber hinaus 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 Rechnungs- 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 korrekte Erfassung aller rechnungslegungsrelevanten Geschäftsvorfälle ausgerichtet. Die Nutzung einheitlicher Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze für die in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen wird unter Beachtung der Vorschriften der IFRS 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 Fachleute 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 und die Überleitung der lokalen Einzelabschlüsse auf den Rechnungslegungsstandard IFRS werden durch die Zentralabteilung Corporate Finance durchgeführt und dokumentiert. Die Bilanzierung nach IFRS 16 erfolgt mithilfe eines Leasingtools. Auf Konzernebene erfolgt auch die Auswertung und Verdichtung der für den Konzernanhang und den Konzernlagebericht notwendigen internen und externen Daten unter Zuhilfenahme eines neu eingeführten marktüblichen Standardtools. Die Wirksamkeit und Ordnungsmäßigkeit der Konzernrechnungslegung im Rahmen der Abschlusserstellung werden dabei direkt vom Finanzvorstand beziehungsweise von den von ihm beauftragten Personen im Konzernrechnungswesen überwacht.

Risiken

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

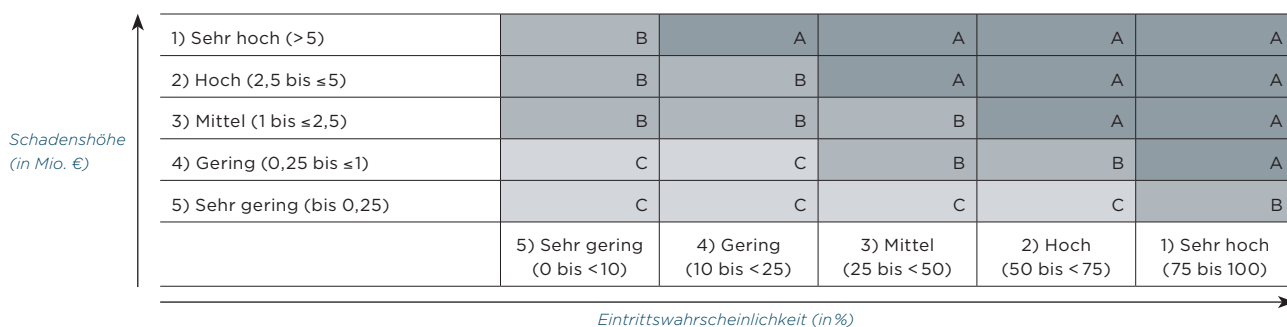
Neben dem allgemeinen Geschäftsrisiko ist der Konzern zusätzlich den im Folgenden erläuterten Risiken ausgesetzt. Diese werden in einem Betrachtungszeitraum

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 wären, 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.



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 Fachkompetenz verfügen, die mit der *Hawesko-Gruppe* vergleichbar wäre, versuchen sie, Marktanteile über den Preis zu erobern. Dies geschieht teilweise mit Lock- und Billigangeboten, wodurch sich aufgrund der hohen Preistransparenz von Onlineangeboten der Preis- und Margendruck für alle Marktteilnehmer erhöht und die Profitabilität beeinträchtigt werden kann. Dadurch werden die auf Kompetenz, Service und nachhaltiges Wachstum ausgerichteten Geschäftsmodelle des *Hawesko-Konzerns* zwar nicht in ihrem Wesen bedroht, aber die Neukundengewinnung wird erschwert und die damit verbundenen Kosten steigen. Die Auswirkungen einer verschärften Wettbewerbssituation werden von den Einheiten der *Hawesko-Gruppe* in ihre jeweiligen Planungen und Risikoeinschätzungen einbezogen, sind aber aus verschiedenen Gründen nicht vollständig abschätzbar. 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 Qualitäts-

unterschiede 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 des Verbraucher- oder Produktschutzes kommen und sollte dies zu einer Rückrufaktion oder zu einem Verkaufsverbot des betroffenen Produkts führen, könnte das wiederum zusätzliche Kosten nach sich ziehen. Auch der Verstoß eines Wettbewerbers könnte, wenn der Fall medienwirksam wird, auf die gesamte Weinbranche einschließlich 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 2021 86,1 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 13,9 Prozent des Konzernumsatzes außerhalb Deutschlands erzielt. Davon entfallen rund 74,7 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 dieses Risiko durch die breite Aufstellung der Produktpalette über mehrere Lieferanten hinweg 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 würden, wird nach Einschätzung des *Hawesko-Vorstands* eine stärkere Besteuerung alkoholhaltiger Produkte voraussichtlich nicht zu einem mittelfristig niedrigeren Weinkonsum führen. Bei einer teilweisen Abfederung der Besteuerung könnte sich die Handelsmarge reduzieren.

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

Datenschutz und Schutz von Daten gegen unerlaubte Handlungen

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

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

Logistische Risiken

Die gewerbliche wie die private Kundschaft erwartet 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.

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 Eurowährungsraums abhängig. Der weitaus größte Teil der Importe stammt jedoch aus dem Eurowährungsraum.

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 Sicherheit und Verfügbarkeit der IT wird eng gemanagt und rasch neuen 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 oder -einschränkungen	mittel	sehr hoch	A-Risiko	➔
Zunehmende Konkurrenz	hoch	mittel	A-Risiko	➔
Naturprodukt Wein: Verkehrs- und Verzehrfähigkeit, Qualität, eventuelle negative Auswirkungen	mittel	hoch	A-Risiko	➔
Konjunkturabhängigkeit	mittel	mittel	B-Risiko	➔
Wegfall der umsatzstärksten Lieferanten	mittel	mittel	B-Risiko	➔
Öffentliche Diskussion über die Alkoholsteuer	sehr gering	hoch	B-Risiko	➔
Datenschutz sowie Schutz von Daten gegen unerlaubte Handlungen	sehr gering	sehr hoch	B-Risiko	➔
Logistische Risiken	mittel	mittel	B-Risiko	➔
Finanzrisiken	mittel	gering	B-Risiko	➔
Ausfall Webshop	sehr gering	hoch	B-Risiko	➔

Sonstige Risiken

COVID-19-Pandemie

Anfang 2020 drohte die Ausbreitung des Coronavirus bestehende Risikoeinschätzungen zu verändern. Der *Hawesko-Konzern* befürchtete, in diesem Zusammenhang verstärkt Konjunktur-, Logistik- und Mitarbeiterisiken ausgesetzt zu sein. Im B2B-Segment zeigten sich bis ins Frühjahr 2021 konjunkturelle Risiken aufgrund einer nachlassenden Nachfrage infolge geringerer Restaurantbesuche. Diese wurden jedoch zu einem guten Teil durch erhöhten Umsatz mit dem Lebensmitteleinzelhandel ausgeglichen. Ab dem Frühjahr 2021 stieg mit der Wiedereröffnung der Gastronomie deren Nachfrage kontinuierlich an, so dass das Segment in 2021 im Vergleich zum Vorjahr in Summe wachsen konnte. Aus Konzernsicht konnte das potenzielle Risiko im B2B-Segment durch erhöhte Nachfrage in den Endkundensegmenten überkompensiert werden, sodass die pandemiegeprägten Jahre 2020 und 2021 auf Konzernebene wirtschaftlich betrachtet als überdurchschnittlich erfolgreich anzusehen sind. Auch auf Lieferantenseite hat sich bisher kein Ausfallrisiko bewahrheitet. Letztlich wird die Auswirkung eines Lieferantenausfalls auch als gering eingestuft, da der Konzern weder von einzelnen Lieferanten noch von einzelnen Herkunftsgebieten abhängig ist und hier flexibel reagieren kann. Auf die Risiken aus dem mög-

lichen Ausfall von Beschäftigten hat der Konzern von Pandemiebeginn an 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.

Ukraine-Konflikt

Der Einmarsch der russischen Armee in die Ukraine Ende Februar 2022 verursacht eine Krise, deren volles politisches und wirtschaftliches Ausmaß noch nicht absehbar ist, wobei ein gestiegenes Inflationsrisiko immer deutlicher wird. Maßnahmen im Kosten- und Preismanagement sind ausgearbeitet und werden je nach Entwicklung der Lage angepasst. Der *Hawesko-Konzern* hält keine wesentlichen Kunden- oder Lieferantenbeziehungen zu Russland oder der Ukraine. Indirekt könnte ein Risiko für die Umsatzentwicklung der Gruppe durch ein verändertes Kaufverhalten durch Verschlechterung der Konsumneigung der Bevölkerung in DACH entstehen. Dieses Risiko ist im Risikomanagementsystem der Gruppe schon mit dem Risiko der Konjunkturabhängigkeit benannt. An dessen Klassifizierung sich aus Sicht des Vorstands nichts ändert.

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 2022 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 31.12.2021 über sehr solide Finanzkennzahlen, wie zum Beispiel die Eigenkapitalquote von 30,3 Prozent und 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 verläuft. 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 dies eintritt, 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.

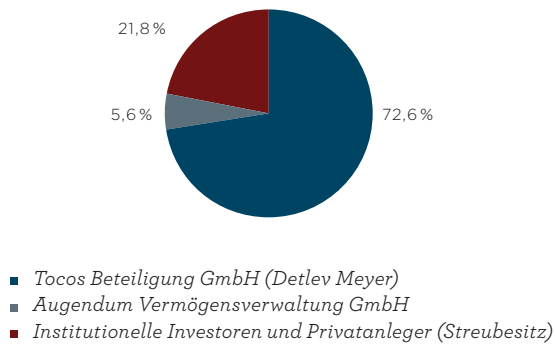
Ein Beherrschungs- oder Gewinnabführungsvertrag der *Hawesko Holding AG* mit der *Tocos Beteiligung GmbH* besteht nicht. Der Vorstand der *Hawesko Holding AG* hat daher nach § 312 Aktiengesetz (AktG) einen Abhängigkeitsbericht über Beziehungen der Gesellschaft zu verbundenen Unternehmen erstellt. Der 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 für den Berichtszeitraum vom 1. Januar bis 31. Dezember 2021 aufgeführten Rechtsgeschäften nach den Umständen, die uns zum Zeitpunkt der Vornahme des Rechtsgeschäftes bekannt waren, angemessene Gegenleistungen erhalten hat. Andere Maßnahmen i.S.v. § 312 AktG sind weder getroffen noch unterlassen worden.«

RECHTLICHE KONZERNSTRUKTUR

Die *Hawesko Holding AG* ist seit Mai 1998 an der Börse notiert. Das zum Bilanzstichtag 2021 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 folgen die Erben von Michael Schiemann über die *Augendum Vermögensverwaltung GmbH* mit 5,6 Prozent. Alle haben ihren Wohnsitz in der Bundesrepublik Deutschland. Die verbleibenden circa 21,8 Prozent befinden sich in Händen institutioneller und privater Anleger. Eine Beteiligung von Beschäftigten nach § 289a Absatz 1 Nummer 5 und § 315a Absatz 1 Nummer 5 HGB besteht nicht.

Der *Hawesko-Konzern* hat eine Holding-Struktur, bei der die Muttergesellschaft *Hawesko Holding 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 Website 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. Darüber hinaus werden dort auch die Angaben zu Frauenquoten sowie zu den relevanten Informationen in Bezug auf den Vergütungsbericht, den Vermerk des Abschlussprüfers gemäß § 162 AktG sowie das geltende Vergütungssystem gemacht.

ERGÄNZENDE ANGABEN FÜR DIE *HAWESKO HOLDING AG* (NACH HGB)

ÜBERBLICK ÜBER DAS GESCHÄFTSJAHR 2021 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 31.12.2021

in T€	2021	2020
Umsatzerlöse	449	-
Sonstige betriebliche Erträge	1.040	948
Personalaufwand	-4.690	-4.276
a) Gehälter	-4.440	-4.012
b) soziale Abgaben und Aufwendungen für Unterstützung	-250	-264
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte des Anlagevermögens und Sachanlagen	-142	-88
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-4.979	-4.377
Erträge aus Gewinnabführung	45.088	36.735
Erträge aus Beteiligungen	5.282	4.144
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	453	966
Aufwendungen aus Verlustübernahme	-443	-739
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-336	-298
Steuern vom Einkommen und Ertrag	-10.298	-10.019
ERGEBNIS NACH STEUERN	31.424	22.996
Sonstige Steuern	-2	1
JAHRESÜBERSCHUSS	31.422	22.997
Gewinnvortrag aus dem Vorjahr	31	-
Einstellung in andere Gewinnrücklagen	-	-
BILANZGEWINN	31.453	22.997

Rundungsdifferenzen möglich

Die erstmalige Realisierung von Umsatzerlösen resultiert aus dem Abschluss konzerninterner Serviceverträge und der damit im Zusammenhang stehenden Erbringung von Dienstleistungen an Konzerngesellschaften.

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 2020. Die Aufwendungen aus Verlustübernahme resultieren aus solchen der *WineTech Commerce*.

Im Durchschnitt des Geschäftsjahres 2021 hatte die *Hawesko Holding AG* 20 Beschäftigte (Vorjahr: 20).

Der Jahresüberschuss beläuft sich auf € 31,4 Mio., (Vorjahr: € 23,0 Mio.).

Unter Berücksichtigung des Gewinnvortrags aus dem Vorjahr und der Einstellung in die anderen Gewinnrücklagen ergibt sich ein Bilanzgewinn von €31,5 Mio. (Vorjahr: €23,0 Mio.).

Zur Verwendung des Bilanzgewinns 2021 schlägt der Vorstand vor, eine Dividendenausschüttung in Höhe von €2,50 je Aktie, also insgesamt rund €24,5 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€	31.12.2021	31.12.2020
ANLAGEVERMÖGEN		
IMMATERIELLE VERMÖGENSGEGENSTÄNDE		
Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	76	101
SACHANLAGEN		
Grundstücke, grundstücksähnliche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	30	35
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	126	122
FINANZANLAGEN		
Anteile an verbundenen Unternehmen	144.167	134.581
	144.399	134.839
UMLAUFVERMÖGEN		
FORDERUNGEN UND SONSTIGE VERMÖGENSGEGENSTÄNDE		
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	50.495	49.335
Sonstige Vermögensgegenstände	5.892	8.498
GUTHABEN BEI KREDITINSTITUTEN	43.957	42.104
	100.344	99.937
RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN	141	183
	244.884	234.959

Die Aktiva betragen zum Stichtag € 244,9 Mio. (Vorjahr: € 235,0 Mio.) und bestehen mit € 144,2 Mio. (Vorjahr: € 134,6 Mio.) überwiegend aus Finanzanlagen. Der Anstieg resultiert im Wesentlichen aus dem Erwerb von weiteren Anteilen an der *WirWinzer* sowie der Erhöhung des Eigenkapitals der *Jacques*.

Des Weiteren prägen Forderungen gegen verbundene Unternehmen mit € 50,5 Mio. (Vorjahr: € 49,3 Mio.) aus Finanzverkehr und gewährten Darlehen an Tochterunternehmen sowie liquiden Mittel in Höhe von € 44,0 Mio. (Vorjahr: € 42,1 Mio.) die Aktivseite. Begründet ist der nur leichte Anstieg mit dem deutlich verbesserten Cashflow der Tochtergesellschaften,

sodass diese einen geringeren Finanzierungsbedarf hatten. Der Anteil der Finanzanlagen an der Bilanzsumme beträgt 58,9 Prozent (Vorjahr: 57,2 Prozent).

in T€	31.12.2021	31.12.2020
EIGENKAPITAL		
Gezeichnetes Kapital	13.709	13.709
Kapitalrücklage	64.067	64.067
Andere Gewinnrücklagen	102.087	97.087
Bilanzgewinn	31.452	22.997
	211.315	197.860
RÜCKSTELLUNGEN		
Steuerrückstellungen	8.793	7.594
Sonstige Rückstellungen	2.864	2.486
	11.657	10.080
VERBINDLICHKEITEN		
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	12.560	17.342
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	93	339
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	9.119	8.116
Sonstige Verbindlichkeiten	140	614
	21.912	26.411
PASSIVE LATENTE STEUERN	0	608
	244.884	234.959

Die Passivseite der Bilanz besteht mit € 211,3 Mio. im Wesentlichen aus Eigenkapital (Vorjahr: € 197,9 Mio.) und mit € 21,9 Mio. (Vorjahr: € 26,4 Mio.) aus Verbindlichkeiten. Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten sind hauptsächlich aufgrund geringer Inanspruchnahme der Banklinien sowie planmäßiger Tilgungen der Bankkredite infolge der positiven Entwicklung des Cashflows zurückgegangen. Das Eigenkapital macht 87,1 Prozent der Bilanzsumme (Vorjahr: 84,2 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. Beachten Sie daher die Ausführungen zum *Hawesko-Konzern*. Der Vorstand rechnet für den Jahresüberschuss der *Hawesko Holding AG* mit einem leicht gesunkenen Ergebnis.

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, 30.03.2022

Der Vorstand

