



Geschäftsbericht 2009



DIE NR. 1 IM HANDEL MIT HOCHWERTIGEN WEINEN



Erfolg mit Premium-Weinen

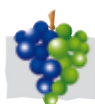
– *substanziell, profitabel, nachhaltig*

HAWESKO IM ÜBERBLICK	2
BRIEF AN DIE AKTIONÄRE	4
AUSGEZEICHNETES MARKETING	8
WEINJAHR 2009	10
FINANZINFORMATIONEN	13
KENNZAHLEN	

HAWESKO HOLDING AG

STATIONÄRER
WEINFACHEINZELHANDEL

- Handelsnamen:
Jacques' Wein-Depot
(Deutschland, Österreich)
- Zielgruppe:
jüngere, experimentierfreudige
Privatkunden
- Marktsegment:
gehobene – exklusiv bei *Jacques'*
erhältliche – Weine geprüfter
Qualität, Durchschnittswert:
über € 6 je Flasche
- Adressenstamm:
ca. 1.000.000
- Anzahl Depots:
Deutschland: 268, Österreich: 4

*Hanseatisches
Wein & Sekt Kontor*

VERSANDHANDEL

- Handelsnamen:
 - *Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor*
 - *Carl Tesdorpf – Weinhandel zu Lübeck*
 - *Sélection de Bordeaux*
- Zielgruppe:
genussorientierte, kaufkräftige
Privatkunden sowie Unternehmen
(Präsentgeschäft)
- Marktsegment:
gehobene und Premium-Weine,
Durchschnittswert: € 8 je Flasche
- Adressenstamm:
ca. 1.400.000

WEINGROSSHANDEL &
DISTRIBUTION

- Handelsnamen:
 - *Wein-Wolf-Gruppe*
 - *CWD Champagner- und Wein-Distributionsgesellschaft*
 - *Château Classic – Le Monde des Grands Bordeaux*
- Zielgruppe:
Spitzengastronomie,
Wiederverkäufer
- Marktsegment:
gehobene und Premium-Weine,
Durchschnittswert (Großhandel):
€ 7 je Flasche
- Kundenstamm:
ca. 12.000



Orvieto, Umbrien, Italien

KONZERNKENNZAHLEN

	2009	2008	
KONZERNUMSATZ (in Mio. €)	338,5	338,8	-0,1 %
KONZERN-ROHERTRAG (in Mio. €)	138,4	135,5	+2,1 %
KONZERN-EBIT (in Mio. €)	22,4	25,5	-12,2 %
GEWINN JE AKTIE (in €)	1,48	1,67	-11,4 %
ROCE	20 %	23 %	-3%-Punkte
DIVIDENDENRENDITE (31.12.)	5,9 %	6,2 %	-0,3%-Punkte
MITARBEITER	657	614	+7,0 %

Sehr geehrte (Mit-)Aktionäre und Aktionärinnen,

nach einem sehr schwierigen Jahresauftakt 2009 mit rückgängigen Umsätzen insbesondere mit Bordeauxweinen und Champagner kam es im zweiten Quartal zunächst zu einer ganz leichten Besserung. Auf das starke dritte folgte dann ein ordentlicher Geschäftsverlauf im wichtigen Jahresschlussquartal mit einem insgesamt zufriedenstellenden Weihnachtsgeschäft. Unser Großhandelssegment, das als einziger Geschäftsbereich stark von der Wirtschaftskrise betroffen war, konnte im vierten Quartal sogar erstmals nach vier rückläufigen Quartalen wieder Zuwächse erzielen.

Trotz des nicht gerade vielversprechenden Jahresbeginns hatten wir schon frühzeitig unserem Optimismus Ausdruck gegeben, nach dem Rekordjahr 2008 im Geschäftsjahr 2009 das zweitbeste Ergebnis der Unternehmensgeschichte erzielen zu können. Dabei vertrauten wir insbesondere auf unser einfaches und robustes Geschäftsmodell: erfolgreich die wachsende Nachfrage zu befriedigen, die durch die zunehmende Wertschätzung des Weins als Begleiter guten Essens und Ausdruck gepflegter Tischkultur entsteht, und das über alle unsere Vertriebswege. Dazu gehört vor allem Vertrauen – auf der Beschaffungsseite ebenso wie im Verkauf. So pflegen wir beste Beziehungen zu Lieferanten hervorragender Qualitäten aus aller Welt, denen wir eine kompetente und differenzierte Vermarktung ihrer Produkte bieten. Im Verkauf zählt in erster Linie das Vertrauen unserer anspruchsvollen Kundschaft in unsere Leistungsfähigkeit. Wir bieten ihr hochwertige Produkte und entsprechenden Service zu fairen Preisen. An beiden »Enden« haben wir auch 2009 wieder große Anstrengungen unternommen. Mit ausgesuchten Exklusivitäten bieten wir unseren Kunden ein noch interessanteres Spektrum an hochwertigen Weinen. Davon profitieren unsere zwei Millionen weinbegeisterten Kunden, zu denen allein 2009 zweihunderttausend neu hinzukamen: so viele wie nie zuvor in der Firmengeschichte!

Damit konnten wir erneut schneller wachsen als der Gesamtmarkt und folglich unsere Marktanteile weiter ausbauen. Aber wir haben noch mehr getan: Mit dem Erwerb der schweizerischen *Globalwine AG* wurde die Internationalisierung des Konzerns weiter fortgeführt, und mit unserem innovativen Internetauftritt »TVino« haben wir gleich in zweifacher Hinsicht ins Schwarze getroffen. »TVino« spricht nicht nur neue interessante Käuferschichten an. Die Website wurde auch gleich mit einem Innovationspreis ausgezeichnet.



Dass der Hauptkatalog des *Hanseatischen Wein- und Sekt-Kontors* ebenfalls ausgezeichnet wurde, zeigt zudem, dass wir ähnlich innovativ auch in unseren klassischen Vertriebswegen vorangehen. Kurzum: Wir haben im Geschäftsjahr 2009 Kurs gehalten und den Hawesko-Konzern trotz der Finanz- und Wirtschaftskrise hervorragend weiterentwickelt.

In Zahlen ausgedrückt bedeutet dies zunächst, dass wir 2009 an den Vorjahresumsatz von knapp € 339 Mio. herangekommen sind. Diesen Erfolg hatten wir zu Jahresbeginn noch nicht eingeplant – da waren wir noch deutlich vorsichtiger gewesen. Auch beim Konzern-EBIT haben wir unser Ziel erreicht: Mit € 22,4 Mio. haben wir, wie prognostiziert, das zweitbeste Ergebnis in der Geschichte des Hawesko-Konzerns erzielt. Ohne einen Einmalaufwand im Finanzergebnis hätten wir beim Konzernergebnis das Vorjahresniveau erreicht. Und beim Free-Cashflow, d. h. dort, wo am Jahresende gezahlt wird, wie viel Geld netto mehr oder weniger in der Kasse verblieben ist, haben wir mit € 20,8 Mio. sogar einen weiteren neuen Rekord aufgestellt und den Vorjahreswert von € 17,5 Mio. übertroffen.

Bei Hawesko ist es Tradition, Sie, unsere Aktionäre, angemessen am Unternehmenserfolg zu beteiligen – eine Maxime, die auch mir persönlich durchaus wichtig ist. Tradition ist aber auch, dass die Dividende aus dem Free-Cashflow gezahlt wird. Angesichts der ungebrochenen Cashflow-Stärke unseres Unternehmens bleibt die Kontinuität der Dividendenausschüttung ganz klar gewahrt. Vorstand und Aufsichtsrat schlagen Ihnen deshalb vor, nach € 1,20 in 2008 für das abgelaufene Geschäftsjahr € 1,35 pro Aktie auszuschütten – im Übrigen erneut steuerfrei. Neben dem Einkommen aus dem Aktienbesitz bleibt der Kapitalgewinn die wichtigste Kennziffer. Auch hier konnte sich die Hawesko-Aktie im vergangenen Geschäftsjahr durchaus sehen lassen. Ihr Kurs ist im Jahr 2009 um 19 % gestiegen. Damit konnte er mit der hervorragenden DAX-Entwicklung Schritt halten.

Vorausblickend muss festgehalten werden: Auch das Jahr 2010 wird noch herausfordernd. Vor allem kann niemand sagen, ob das bisher noch robuste Konsumverhalten auch weiterhin die Konjunktur stützen wird. Ich bin aber davon überzeugt, dass der Weingenuss nach wie vor zu den kleinen Freuden des Alltags gehört, auf die man ungern verzichtet. Das hat schon das letzte Jahr gezeigt, denn immerhin ist der Weinmarkt 2009 insgesamt gewachsen. Offensichtlich besteht für Wein eine stabilere Nachfrage als für viele andere Konsumgüter. Daher sollte sich das Weingeschäft vor allem im ersten Halbjahr 2010 gegenüber dem schwachen Vorjahr besser darstellen können. Anzeichen dafür können wir bereits an unserer eigenen Geschäftsentwicklung in den ersten Wochen des neuen Jahres feststellen. Aber auch insgesamt gehen wir von einer stärkeren Erholung als im Vorjahr aus. Der Umsatz 2010 des Hawesko-Konzerns dürfte daher leicht über das Vorjahresniveau steigen. Beim EBIT erwarten wir eine ähnliche Größenordnung wie im Vorjahr. Da der außerordentliche Finanzaufwand aus 2009 sich nicht wiederholen wird, sollte das Konzernergebnis – und damit auch der Gewinn pro Aktie – das 2009er Niveau übertreffen können. Hinsichtlich des Free-Cashflow sollte die Dividendenfähigkeit gewährleistet bleiben.

Sehr verehrte Aktionärinnen, sehr geehrte Aktionäre, »last but not least« möchte ich mich auch im Namen meiner Vorstandskollegen bei den Mitarbeitern im Hawesko-Konzern und den Agenturinhabern bei *Jacques' Wein-Depot* bedanken, die mit ihrem außerordentlichen Einsatz die guten Ergebnisse des Jahres 2009 und die Fortschritte bei der Weiterentwicklung der Gesellschaft ermöglicht haben. Ein Geschäftsmodell mag noch so gut sein, am Ende sind es die Menschen, die den Unterschied machen. Mein Dank gilt genauso unseren Partnern im Großhandelsvertrieb sowie unseren Lieferanten, deren herausragende Expertise den ganz besonderen Hawesko-Weingenuss erst möglich macht. Und unseren treuen und neuen Kunden! Wir wollen ihr Vertrauen auch künftig täglich neu gewinnen.

Ihr



Alexander Margaritoff



v. l. n. r. Bernd G. Siebdrat, Alexander Margaritoff, Ulrich Zimmermann, Bernd Hoolmans

DER VORSTAND DER HAWESKO HOLDING AG

Alexander Margaritoff, Vorstandsvorsitzender

Alexander Margaritoff (Jahrgang 1952) studierte Betriebswirtschaft an der University of Sussex, England, mit den Abschlüssen Economics (B.A.) sowie Contemporary European Studies (M.A.). Im Jahre 1981 trat er in die Firma *Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor* ein. Er ist für alle Beteiligungen der Hawesko Holding AG, insbesondere für die Segmente Großhandel und Versandhandel, zuständig.

Bernd Hoolmans

Bernd Hoolmans (Jahrgang 1950) schloss 1975 sein Studium an der Justus-Liebig-Universität in Gießen als Diplom-Ökonom ab. 1994 trat er als Geschäftsführer in die Firma *Jacques' Wein-Depot* ein. Bei der Hawesko Holding AG ist er schwerpunktmäßig für das Segment Stationärer Weinfach-einzelhandel verantwortlich.

Bernd G. Siebdrat

Bernd G. Siebdrat (Jahrgang 1956), Bonn, ist Mitgründer und Geschäftsführer der 1981 gegründeten und von Hawesko im Jahr 1999 übernommenen Tochtergesellschaft *Wein Wolf Holding GmbH & Co. KG*. Der Schwerpunkt seiner Tätigkeit liegt im Bereich Großhandel.

Ulrich Zimmermann, Finanzvorstand

Ulrich Zimmermann (Jahrgang 1962) beendete sein Studium 1989 in Karlsruhe als Diplom-Wirtschaftsingenieur (TH). Er wurde 1998 Bereichsleiter Finanzen und Beteiligungskontrolling der Hawesko Holding AG und 1999 Prokurist. Als Finanzvorstand ist er insbesondere für diese Bereiche sowie für die Logistik verantwortlich.

Ausgezeichnetes Marketing – zufriedene Kunden

Hochwertige Produkte und exzellenter Service zu fairen Preisen, kompetente und differenzierte Vermarktung: Zahlreiche Auszeichnungen dokumentieren die Fähigkeit von Hawesko, für die Branche Maßstäbe zu setzen.

Innovative Formate erreichen neue Zielgruppen

Nur zwei Monate nach dem Start von TVino war die Jury für den »Online-Shop des Jahres 2009« schon der Meinung, dass die »innovative Verbindung von Video und Shopping, die durch den gesamten Shop von der Homepage bis zur Artikelansicht führt«, preiswürdig ist. Die hochkarätige Auszeichnung wird jährlich auf dem Deutschen Versandhandelskongress, Europas größter Branchenveranstaltung für Versandhandel und E-Commerce, vergeben.

➔ **tvino.de**



2 Mio. Kunden insgesamt

200.000

Neukunden 2009

»Katalog des Jahres 2009« für den 100. Weinkatalog

Es ist mit Abstand der wichtigste Wettbewerb im Versandhandel seit zehn Jahren: Auf dem Versandhandelskongress 2009 in Wiesbaden kürte die sechsköpfige Jury den einhundertsten Weinkatalog des *Hanseatischen Wein- und Sekt-Kontors*, des größten Weinversenders Deutschlands, in der Kategorie »Business-to-Consumer« zum »Katalog des Jahres«.



Hawesko ebnet dem Wein den Weg vom Top-Produzenten zum Konsumenten

»Zweifellos ist Hawesko eines der wichtigsten Weinhandelsunternehmen für hochwertige Weine in Europa.« – *Peter Gago, Penfolds' Chief Winemaker*

Eine der »Best Marketing Companies« in Deutschland

Die Hawesko Holding AG wurde 2009 in einer von der internationalen Managementberatung BBDO Consulting und dem Lehrstuhl für innovatives Markenmanagement der Universität Bremen erstellten Studie, die dem »Best Marketing Company Award« zugrunde liegt, unter die sechs deutschen börsennotierten Unternehmen mit der besten Marktorientierung gerechnet.



2009: turbulentes Jahr – *hervorragender Wein!*

Insgesamt waren die Winzer der meisten europäischen Weinregionen mit dem überwiegend trockenen und warmen Jahr sehr zufrieden.

Die Folge waren zum Teil geringere Erträge als üblich – dafür in den meisten Regionen mit Trauben von ausnehmend guter Qualität.

DEUTSCHLAND | Ein sonniger, trockener Spätsommer und Herbst gaben den Winzern Zeit, Trauben in jedem gewünschten Reifegrad zu lesen. Sie waren gesund und eignen sich hervorragend zur Produktion trockener Weine.

FRANKREICH | *Bordeaux* Ein hervorragendes Weinjahr, das an Jahrgänge wie 2005, 2000 oder 1990 anknüpfen kann. Manche sagen, es sei der beste Jahrgang, den sie erleben durften: Optimale Wetterbedingungen führten zu hervorragender Traubenqualität und Weinen mit herrlicher Dichte und weichen Tanninen.

Bourgogne Eine gute Ernte nach einem ungewöhnlich heißen Sommer, der den Weinen oft eine geringe Säure und sehr runde Tannine gab. Hagelschäden führten zu teilweise geringem Ertrag. »Es sind charmante, fruchtige Weine zu erwarten. Ob der Jahrgang wirklich groß ist, werden sie erst auf der Flasche zeigen.« *Wine Spectator*

Loire Hervorragende Bedingungen schufen gesunde Trauben, hohe Mostgewichte und geringe Erträge. Die Weine sind gut, gerade in Sancerre und Pouilly-Fumé.

Rhône Ein mehr als zufriedenstellender Jahrgang: Besonders die Weine der nördlichen Regionen wie Hermitage und Côte Rotie profitieren von perfekten Bedingungen. Ein Winzer zog im *Wine Spectator* sogar den Vergleich mit dem legendären Jahrgang 1961.

ITALIEN | Die Ergebnisse sind uneinheitlich: je weiter nördlich, desto besser. Die schönsten Weine kommen aus dem Piemont, Südtirol und dem Friauls doch auch im Veneto und in der Toskana finden sich phantastische Gewächse. Die kühleren höheren Lagen des Chianti Classico waren im Vorteil, Hitze und Wassermangel bereiteten den Winzern in Montalcino und Montepulciano mehr Sorge.

»Seit 1974 haben wir keine so schönen Weintrauben gesehen.«
 (Frédéric Coulon, Südliche Rhône)



SPANIEN | Trockenheit und Hitze führten zu sehr guten Qualitäten. Dank der starken Sonne waren die Trauben in puncto Zuckergehalt früh reif, brauchten geschmacklich aber noch Zeit. Das Ergebnis sind kräftige, voluminöse Weine von hoher Reife aus der Rioja und dem Priorat.

ÖSTERREICH | In Niederösterreich zwang eine Regenperiode im September die Winzer, wählerisch zu selektieren. Im Burgenland hatten sie es bei gemäßigt warmem und trockenem Wetter leichter: Die Trauben sind gut ausgereift, aromatisch, die Rotweine gut strukturiert.

SÜDAFRIKA | Die Weißweine präsentieren sich gut ein Jahr nach der Lese perfekt gereift und phantastisch intensiv: Frühe Blüte und kühler Herbst verlängerten die Reifeperiode. Für Rotweine bedeutete der kühle Herbst einen klassischen, feinfruchtigen und rassigen Jahrgang.

AUSTRALIEN | Durch die anhaltende Trockenheit fiel die Lese um 11 % geringer aus als 2008. Die Qualität der Trauben ist gut und konzentriert, gerade in den kühleren Regionen in Südastralien (Barossa Valley, Eden Valley).

KALIFORNIEN | Mitten in der Lesezeit gab es hier Sturm und Regen: Wer früh dran war, durfte sich über fruchtig frische Chardonnays und Pinot Noirs freuen. Spät reifende Sorten wie Cabernet mussten stärker selektiert werden. Die Lese war schwierig und im Ertrag unter dem Durchschnitt, aber die Qualitäten sind gut.

ARGENTINIEN | Die Winzer können sich über einen hervorragenden Jahrgang freuen: Das Jahr war trocken mit einer idealen Temperaturkurve. Die geernteten Trauben gelten als die besten seit zehn Jahren; Winzer Philippe Role aus Mendoza spricht von einem erfüllten Traum.

CHILE | Nach einem auffallend warmen Jahr verlief die Lese regenfrei. Der Ertrag war höher als im Mehrjahresdurchschnitt, doch gilt die Qualität der Trauben als gut. Einzig die starke Hitze verursachte Schäden durch Sonnenbrand und Dehydration.



Weingut bei Luján de Cuyo, Mendoza, Anden (The Cordillera), Argentinien

FINANZINFORMATIONEN

KONZERNLAGEBERICHT UND LAGEBERICHT	14
Rahmenbedingungen	15
Strategie	18
Geschäftsverlauf 2009 im Überblick	22
Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage	25
Mitarbeiter	37
Forschung und Entwicklung	38
Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Lage	38
Rechtliche Konzernstruktur und übernahmerechtliche Angaben	39
Leitung und Kontrolle	40
Vergütungsbericht	41
Umweltbericht	43
Nachtragsbericht	44
Risikobericht	44
Prognosebericht	49
KONZERNABSCHLUSS	53
Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung	53
Konzern-Gesamtergebnisrechnung	53
Konzernbilanz	54
Konzern-Kapitalflussrechnung	56
Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung	57
Entwicklung des Konzern-Anlagevermögens	58
Konzernanhang	62
BERICHT DES AUFSICHTSRATS	98
ERKLÄRUNG ZUR UNTERNEHMENSFÜHRUNG DER HAWESKO HOLDING AG GEMÄSS § 289A HANDELSGESETZBUCH (HGB)	100
VORSTAND UND AUFSICHTSRAT	104
JAHRESABSCHLUSS DER HAWESKO HOLDING AG	105
KENNZAHLEN	<i>Umschlagimmenseite</i>

KONZERNLAGEBERICHT UND LAGEBERICHT

der Hawesko Holding AG für das Geschäftsjahr 2009

Die Hawesko Holding AG geht auf das 1964 gegründete Weinversandhandelsunternehmen *Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor* und auf das 1974 gegründete Weinfacheinzelhandelsunternehmen *Jacques' Wein-Depot* zurück. Zum 1. Januar 1998 ist die Hawesko Holding AG durch Einbringung dieser Unternehmen zusammen mit dem Weingroßhandelsunternehmen *CWD Champagner- und Wein-Distributionsgesellschaft* entstanden. Im Jahr 1999 wurde eine Mehrheit von 90 % an der *Wein-Wolf*-Gruppe, die zu den führenden Weingroßhandelsunternehmen in Deutschland gehört, erworben und im Jahr 2008 auf 100 % aufgestockt. Seit dem Zusammenschluss mit *Wein-Wolf* ist der Hawesko-Konzern Deutschlands führender Anbieter von hochwertigen Weinen und Champagnern.



Montalcino, Toskana, Italien

Der Hawesko-Konzern handelt mit Weinen gehobener Qualitäten und offeriert sie fachgerecht Endkunden (in den Segmenten »Facheinzelhandel« und »Versandhandel«) bzw. Wiederverkäufern (im Segment »Großhandel/Distribution«). Im Jahr 2009 wurden ca. 93 % des Konzernumsatzes in der Bundesrepublik Deutschland getätigt. Jedes Geschäftssegment des Konzerns ist in seinem Markt führend. Langjährige Beziehungen zu Top-Weinproduzenten und zahlreiche Exklusivvertriebsrechte in Deutschland für weltweit renommierte Weine stellen wichtige Stützpfiler des Geschäfts dar. Wesentliche Standorte sind Hamburg bzw. Tornesch (Konzernleitung sowie Verwaltung des Segments Versand-

handel, Logistikstandort für Großhandel/Distribution und Versandhandel), Düsseldorf (Verwaltung des Segments Facheinzelhandel unter *Jacques' Wein-Depot*) und Bonn (Verwaltung des Segments Großhandel/Distribution). Die Verkaufsstätten von *Jacques' Wein-Depot* sind bundesweit vertreten. Darüber hinaus bestehen Auslandsniederlassungen im Großhandel (Tschechien, Österreich, Frankreich, Schweiz) und unter *Jacques' Wein-Depot* (Österreich).

RAHMENBEDINGUNGEN

DEUTSCHE WIRTSCHAFT 2009 STARK GESCHRUMPT

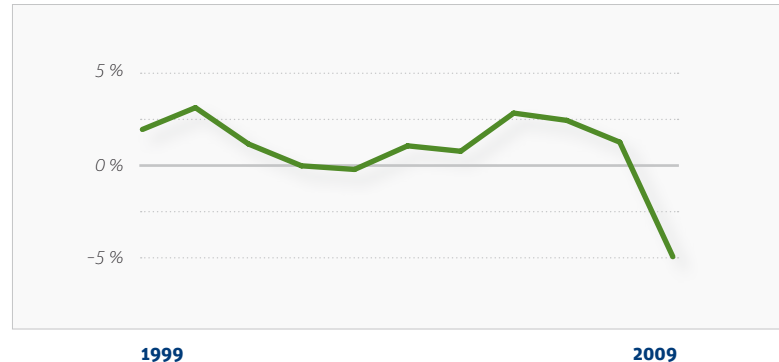
Die deutsche Wirtschaft schrumpfte im Krisenjahr 2009 so stark wie noch nie in der Nachkriegszeit. Nach ersten Berechnungen des Statistischen Bundesamtes ging das Bruttoinlandsprodukt (BIP) gegenüber 2008 um 5 % zurück. In den Jahren zuvor waren gegenüber den jeweiligen Vorjahren Steigerungen des BIP von 1,3 % (2008) bzw. 2,5 % (2007) und 3,2 % (2006) zu verzeichnen. Laut Bundesamt konzentrierte sich der wirtschaftliche Einbruch hauptsächlich auf das Winterhalbjahr 2008/09. In erster Linie ging die Auslandsnachfrage nach Waren und Dienstleistungen stark zurück. Aber auch die Investitionen im Inland reduzierten sich gegenüber dem Vorjahr deutlich. Nach dem ersten Quartal 2009 habe, so das Bundesamt, jedoch eine Stabilisierung der Wirtschaftsentwicklung auf dem neuen, niedrigen Niveau eingesetzt. Einen kleinen Lichtblick mit einer Steigerung von 0,4 % im Jahr 2009 gab es beim privaten Konsum – jedoch wurde diese Entwicklung stark von Kraftfahrzeugkäufen (infolge der »Abwrackprämie«) beeinflusst. Die Ausgaben für andere Zwecke als den Autokauf waren hingegen geringer als im Vorjahr, besonders signifikant gingen die für Gaststätten- und Restaurantbesuche zurück.

Im Januar 2009 hatte der von der Gesellschaft für Konsumforschung (GfK) erhobene Konsumklimaindex das Fünfjahres-Tief aus dem Vorjahr überwunden und stieg bis zum November leicht an. Dabei stützten niedrige Inflation und rückläufige Preise für Mineralölprodukte und Lebensmittel den privaten Konsum, so die Marktforschungsexperten der GfK. Ein Großteil der Bevölkerung in Deutschland habe im Jahr 2009 keine negativen Auswirkungen der Finanz- und Wirtschaftskrise auf die persönlichen Lebensumstände gespürt.

DEUTSCHER WEINMARKT

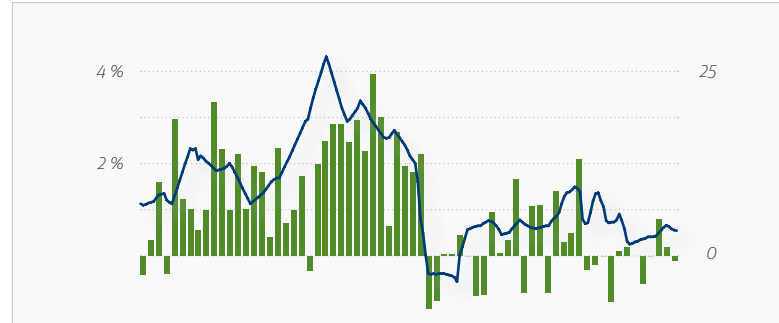
Der deutsche Weinmarkt ist nach Angaben der GfK im Jahr 2009 insgesamt wertmäßig um 1,2 % gewachsen. Nach Absatz ging er hingegen um 1,5 % zurück. Dies bedeutet, dass der Durchschnittspreis pro Flasche gestiegen ist: Im Bereich des Lebensmitteleinzelhandels einschließlich der Discounter betrug er € 2,55 pro Liter, nach € 2,49 im Vorjahr – was für die marktübliche 0,75-l-Flasche einen Preis von immer noch deutlich unter € 2,00 bedeutete, nämlich € 1,91 (Vorjahr: € 1,87).

BIP-WACHSTUM (in %)



(Quelle: Destatis)

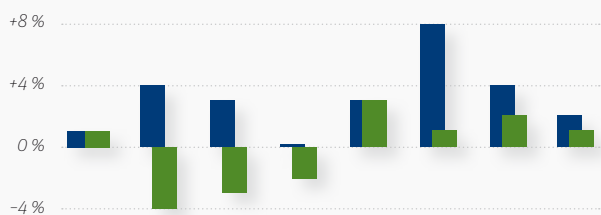
PRIVATE KONSUMAUSGABEN/KONSUMKLIMA



- Konsumausgaben der privaten Haushalte im Inland, saisonbereinigt zum Vorjahresquartal (in %)
- GfK-Konsumklima

(Quelle: FAZ vom 31.03.2005, ergänzt um Daten der GfK, Destatis)

UMSATZENTWICKLUNG HAWESKO-KONZERN IN DEUTSCHLAND (in %)

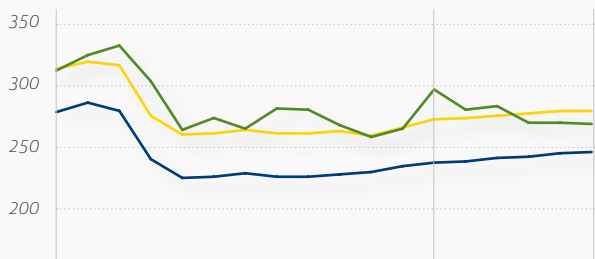


2002

2009

- Hawesko-Konzern (Inland, Veränderung zum Vorjahr)
 - Gesamtweinmarkt Deutschland (Veränderung zum Vorjahr)
- (Quelle: Weinmarktdaten des GfK-Haushaltspansels)

WELT-WEINPRODUKTION UND -KONSUM (in Mio. Hektoliter)



1971

2004

2009

- Konsum
 - Produktion
 - Gesamtverbrauch inkl. Destillation
- (Quelle: Das Deutsche Weinmagazin, 12.1.2010)

Hinter dieser Marktentwicklung steht immerhin eine gestiegene Bereitschaft der Konsumenten, für den Weingenuss zu Hause mehr Geld auszugeben. Für den Außer-Haus-Konsum hingegen – beispielsweise in Restaurants – war das Umfeld schwieriger: Laut GfK sind nämlich die Ausgaben der deutschen Haushalte für Restaurant- und Gaststättenbesuche 2009 gegenüber dem Vorjahr um 8 % zurückgegangen.

Langfristig betrachtet kann man jedoch auch im Krisenjahr 2009 eine moderate Ausweitung des deutschen Weinmarktes feststellen, wobei der Wachstumsschwerpunkt im zweiten Halbjahr lag. Zuvor, nämlich im Zeitraum von 2006 bis zum ersten Halbjahr 2008, war das Umfeld für den Weinmarkt insgesamt freundlich gewesen. Ab dem zweiten Halbjahr 2008 hatte der Markt durch zunehmende Sorgen an den Finanzmärkten einen Dämpfer erhalten. Blickt man noch weiter zurück, beispielsweise auf die schwierigen Jahre 2003 bis 2005, musste der Markt in diesem Zeitraum sogar jeweils wertmäßige Rückgänge hinnehmen: -4 % (2003), -3 % (2004) und -2 % (2005). Umso erfreulicher also, dass 2009 die langfristigen Trends intakt blieben: die Wertschätzung des Weins als Begleiter guten Essens und Ausdruck gepflegter Tischkultur.

Nach Schätzungen des Hawesko-Vorstands blieb das gehobene Segment des deutschen Weinmarktes (d. h. ab € 4,00 pro Flasche) in 2009 gegenüber 2008 nahezu unverändert. Die Kaufzurückhaltung bei den Weinen der Spitzenklassen wurde durch einen Zuwachs bei den Weinen in erschwinglicheren Preisklassen des gehobenen Segments kompensiert. Der Gesamtmarkt ist nach wie vor von der Ausweitung des Weinangebots der Lebensmittel-Discounter geprägt: In den fünf Jahren von 2001 bis 2005 konnten diese ihren mengenmäßigen Anteil am Markt von etwa einem Drittel auf ca. die Hälfte ausbauen. Laut GfK-Markterhebungen gingen in 2009 die Marktanteile der lebensmittelbasierten Vertriebsformen – also derjenigen Anbieter, deren Angebotsschwerpunkt nicht Wein, sondern Güter des täglichen Bedarfs sind (hauptsächlich Supermärkte, SB-Warenhäuser usw.) – nach Wert gegenüber 2008 geringfügig zurück, während die der auf Wein spezialisierten Vertriebsformen zulegen konnten. Der Hawesko-Vorstand sieht in dieser Entwicklung eine steigende Beliebtheit des Weinkonsums an sich und weitere Chancen für die Vertriebskonzepte des Konzerns.



Ihringen, Baden, Deutschland

Beschaffungsmarkt weiterhin mit generellem Überangebot

Auch 2009 war der Weinmarkt durch ein Überangebot geprägt: Nach Daten der Internationalen Organisation für Rebe und Wein (OIV) ist die weltweite Weinproduktion zwar gegenüber 2004, ihrem höchsten Stand der letzten 10 Jahre, zurückgegangen, eine beträchtliche Differenz zwischen dem über Jahre leicht ansteigenden Konsum und der Produktion bleibt jedoch bestehen. Das seit Jahren in Australien, Südafrika, Südamerika und den USA zu beobachtende Rebflächenwachstum hat in der Europäischen Union, deren Mitgliedstaaten ohnehin unter ihrer bereits chronisch gewordenen Überproduktion leiden, zu einer Verschärfung der Marktlage geführt – trotz steigender Nachfrage aus Nordamerika sowie aus Süd- und Ostasien.

Es besteht immer noch ein Angebotsüberhang, von dem primär das preiswertere Marktsegment bzw. die Basisqualitäten betroffen sind. Der dadurch entstehende Preisdruck strahlt allerdings auch auf die darüber positionierten mittleren Qualitätskategorien aus. Betrachtet man den Markt aus Sicht der im oberen Marktsegment angesiedelten Spitzenweine, ist festzustellen, dass nach dem Bordeaux-Boom der Jahre 2005 bis 2008, der seinen Höhepunkt mit der Auslieferung des äußerst begehrten Jahrgangs 2005 erreichte, dieser Markt im Jahr 2009 nahezu zum Erliegen gekommen ist. Aber auch viele andere Spitzenweine in den höheren Preisklassen wurden infolge weltweiter Rezessionsängste 2009 spürbar geringer nachgefragt. Dennoch wird es für die Spitzengewächse des obersten Segments immer einen Markt geben: Die Top-Lagen der Welt sind grundsätzlich nicht erweiterbar und ihre Erzeugnisse demgemäß meistens knapp.

Hier spielen Tradition, die beteiligten Personen, ihre Philosophie und deren handwerkliche Umsetzung sowie Witterung und die Qualität der Ernte die entscheidende Rolle bei der Preisfindung für einen Jahrgang.

Zum Jahreswechsel 2010 stellt der Hawesko-Vorstand eine Markterholung bei weiterhin attraktiven Bezugspreisen fest.

Uneinheitliche Branchenstruktur bei gehobenen Produkten

Unterhalb einer Grenze von € 4,00 pro Flasche wird der deutsche Weinmarkt von Lebensmittel-Discountern wie Aldi beherrscht. Das gehobene Marktsegment – d. h. oberhalb eines Flaschenpreises von € 4,00 – wird von einer Vielzahl kleinerer Anbieter abgedeckt. Dieser Teil des Marktes, in dem auch der Hawesko-Konzern agiert, ist durch eine weitgehende Fragmentierung gekennzeichnet.

Marktanteil des Hawesko-Konzerns wächst weiter

Die Konsolidierung des deutschen Weinmarktes in den Jahren 2002 bis 2005 resultierte aus einer schwierigen Binnenkonjunktur und dem Vordringen der Discounter. Zwischen 2006 und dem ersten Halbjahr 2008 war dann das konjunkturelle Umfeld freundlicher, was vom Hawesko-Konzern dazu genutzt wurde, stärker zu wachsen und neue Kundengruppen zu erschließen. In dem schwierigen Konsumumfeld, durch das 2009 geprägt war, verstärkte der Hawesko-Konzern seine Marketinganstrengungen zur Gewinnung von Neukunden, konnte dadurch schneller wachsen als der Gesamtmarkt und folglich Marktanteile weiter ausbauen.

STRATEGIE

ECKPFEILER DER GESCHÄFTSSTRATEGIE DES KONZERNS

- *Fokus auf das Top-Segment:* Einer anspruchsvollen Kundschaft werden hervorragende Produkte, begleitet von einem Service auf sehr hohem Niveau, angeboten.
- *Aufbau auf dem langfristigen Trend hin zu besseren Qualitäten:* Top-Weine strahlen auf die gesamte Weinbranche aus, denn sie verkörpern Kultur, besitzen Aura und stellen Werte dar. Sie sind deshalb für den Weinkenner erstrebenswert und setzen die Zielmarken für seine steigenden Ansprüche. Dies führt dazu, dass die Marktbearbeitung vom Segment der hochwertigen Weine aus erfolgen muss. Hawesko ist deshalb seit Jahren auf dieses Segment fokussiert.
- *Pflege der Beziehungen zu den besten Weinproduzenten der Welt:* In den Sortimenten des Hawesko-Konzerns befinden sich mehr als 4.000 Exklusivitäten. Angemessene Sortimentspflege kann nur in einem ständigen Dialog mit den Produzenten geschehen, in dem Markttrends und aktuelle Entwicklungen thematisiert werden. Er schafft die Vertrauensbasis, die die besten Produzenten bindet und dadurch Zugang zu den besten Weinen gewährleistet.



- *Value for money – keine Billigpreispolitik:* Der Hawesko-Konzern bietet seinen Kunden hochwertige Produkte und entsprechenden Service zu fairen Preisen, seinen Lieferanten eine kompetente und differenzierte Vermarktung. Sie hebt sich bewusst ab vom Massenvertrieb billiger Ware. Sein erfolgreiches Bemühen um Qualität sowie darum, für die Branche Maßstäbe zu setzen, dokumentieren auch zahlreiche Auszeichnungen.

- *Konzentration auf das Potenzial des deutschen Marktes:* Der deutsche Weinmarkt gehört zu den fünf größten der Welt. Aktuelle Schätzungen, etwa des International Wine and Spirit Record, gehen von einer Fortsetzung des Wachstums in den kommenden Jahren aus. Aufgrund ihrer jahrzehntelangen Präsenz auf diesem Markt haben sich die einzelnen Tochterunternehmen des Hawesko-Konzerns eine starke Marktstellung erarbeitet: Geschäftsbeziehungen mit ca. zwei Millionen weinbegeisterten Kunden wurden über die Jahre hindurch aufgebaut und gepflegt. Damit ist Hawesko bereits heute der wichtigste Zugang zu Konsumenten hochwertiger Weine in Deutschland. Trotz der starken Stellung im Inland baut der Hawesko-Vorstand die Geschäftsaktivitäten außerhalb Deutschlands konsequent aus und sucht aktiv nach sinnvollen Ergänzungen im Ausland.



- **Profitables Wachstum:** Um im Prozess des Unternehmenswachstums die Profitabilität zu erhalten, betreibt der Hawesko-Konzern systematisch Neukundengewinnung und entwickelt und realisiert fortlaufend neue Vertriebs- und Vermarktungskonzepte.

DREI SELBSTSTÄNDIGE GESCHÄFTSSEGMENTE

Der Hawesko-Konzern ist in drei Geschäftssegmente gegliedert: Facheinzelhandel, Großhandel/Distribution und Versandhandel; darüber hinaus existiert ein Bereich »Sons-tiges«. Nähere Informationen enthält die Segmentberichterstattung unter Nr. 41 des Konzernanhangs. In drei Segmenten des Weinhandels aufgestellt zu sein, bedeutet für den Konzern eine gewisse Risikostreuung und macht sein Geschäftsmodell entsprechend robust.

Der Hawesko-Konzern ist dezentral organisiert. Diese Organisationsstruktur ist vorteilhaft, weil sie der Tatsache Rechnung trägt, dass das Weingeschäft wesentlich als »people business« funktioniert: Es kommt auf Pflege und Nutzung persönlicher Kontakte sowohl zum Produzenten als auch zum Kunden an.

Facheinzelhandel

Unter dem Marktauftritt *Jacques'* *Wein-Depot* richtet sich der Facheinzelhandel strategisch an den folgenden Koordinaten aus:

- **Zielgruppe:** Das Segment zielt auf kaufkräftige Privatkunden mit gehobenem Bildungsniveau (Schwerpunkt bei 35- bis 60-Jährigen), die die Welt des Weins weiter entdecken wollen. Sie kennen bereits Rebsorten und Anbauregionen und bevorzugen komplexe, interessante Weine. *Jacques'* bietet ihnen unter dem Motto »Probieren wie beim Winzer« die Möglichkeit, ca. 200 Weine des Angebots probeweise zu verkosten – ein Modell, das Zwanglosigkeit und Vergnügen am Umgang mit Wein betont.



- **Marktsegment:** gehobene, exklusiv bei *Jacques'* erhältliche Weine geprüfter Qualität; Durchschnittswert über € 6,00 pro Flasche, bei einer Schwerpunktpreislage von € 4,00 bis € 8,00.
- **Vertrieb:** Es besteht ein System aus selbstständigen Partnern (Handelsvertretern), die die *Jacques'* *Wein-Depots* vor Ort führen. Engagement und Kompetenz dieser Partner sind ein wichtiges Moment des Unternehmenserfolgs.
- **Wachstum:** durch Gewinnung von Neukunden für die existierenden Depots (die Werbemaßnahmen dafür erfolgen von der Zentrale aus), durch Optimierungen des Depotnetzes mit Standortverlegungen sowie durch moderate Expansion des Netzes mit Neueröffnungen.

Großhandel/Distribution

Dieses Segment besteht aus mehreren Tochtergesellschaften, die sich jeweils auf bestimmte Produktbereiche spezialisiert haben und eigene Auftritte pflegen. Sie sind bestrebt, kompetente Partner sowohl für anspruchsvolle Produzenten als auch für anspruchsvolle Wiederverkäufer zu sein.

- **Zielgruppe:** Gastronomie, spezialisierter Fachgroß- und Einzelhandel, Warenhäuser sowie die gehobenen Segmente des Lebensmittel-einzelhandels.

- **Marktsegment:** gehobene und Premium-Weine;

Durchschnittswert (Großhandel) über € 6,00 pro Flasche, bei einer Bandbreite zwischen € 2,00 und € 1.000,00.

- **Vertrieb:** Handelsagenturen und Direktverkauf per Versand.
- **Wachstum:** durch Neukundengewinnung auf Basis der besonderen Attraktivität des viele namhafte Exklusivitäten enthaltenden Sortiments sowie durch Ausbau der Aktivitäten im Ausland (insbesondere in den Nachbarländern Deutschlands sowie mit Bordeauxweinen älterer Jahrgänge).

Versandhandel

Das Versandhandelssegment besteht aus den Tochtergesellschaften *Carl Tesdorf – Weinhandel zu Lübeck*, *Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor* und *Sélection de Bordeaux*.

- **Zielgruppe:** Das Segment ist ausgerichtet auf wohlhabende Privatkunden, die hohe Ansprüche an Wein stellen, sich als kultivierte Genießer verstehen und den Komfort zu schätzen wissen, einfach und bequem erlesene Weine aus aller Welt von zu Hause aus zu bestellen und sich nach Hause liefern zu lassen. Darüber hinaus wendet sich das Angebot an Geschäftskunden, die Kundenpräsentate, insbesondere zu Weihnachten, suchen.
- **Marktsegment:** gehobene und Premium-Weine; Durchschnittswert € 7,00 pro Flasche, bei einer Bandbreite von € 4,00 bis € 1.000,00.
- **Vertrieb:** Zweimal jährlich wird ein Hauptkatalog (Ausgabe Frühling/Sommer bzw. Herbst/Winter) an den Kundenstamm versandt, ergänzt durch etwa 20 kleinere Werbemailings im Jahr, die jeweils besondere Angebote vorstellen.
- **Punktuelle Ausbau:** Der Versandhandel hat in seinem relevanten Markt bereits einen hohen Marktanteil (über 50 %) erreicht. Neben der permanenten Optimierung wird das Geschäft punktuell ausgebaut. Dabei stehen derzeit der Weinclub »VinoSelect!«, der Vertriebskanal Internet sowie die Erschließung neuer Kundengruppen im Vordergrund – Letzteres etwa durch Marketing-Kooperationen mit namhaften Lifestyleprodukt- und gehobenen Serviceanbietern.



STRATEGISCHE WACHSTUMS- UND RENDITEZIELE, FINANZIERUNGSZIELE

Die Wachstums- und Renditeziele des Hawesko-Konzerns sind folgende:

- **Umsatz:** Das Umsatzwachstum des Hawesko-Konzerns soll stets höher sein als das des Gesamtmarktes. Auch dann, wenn der Gesamtmarkt keine Zuwächse aufweist, soll der Umsatz des Konzerns wachsen. Somit besteht das Ziel der permanenten Ausweitung des Marktanteils des Hawesko-Konzerns.
- **Umsatzrendite:** Im Jahr 2000 erfolgte die langfristige Zielsetzung, die EBIT-Marge auf nachhaltig 7 % zu erhöhen.
- **Kapitalumschlag:** Im Jahr 2000 erfolgte die langfristige Zielsetzung, den Kapitalumschlag auf einen Faktor über 1,3 zu steigern.
- **ROCE:** 2005 setzte der Hawesko-Konzern sich das langfristige Ziel, eine Return-On-Capital-Employed-Mindestrendite von 16 % zu erreichen.

Internes Steuerungssystem und Kennzahlen

Die finanzwirtschaftliche Steuerung im Hawesko-Konzern richtet sich an dem Grundgedanken aus, profitabel zu wachsen und den Unternehmenswert systematisch und nachhaltig zu steigern. Zu wichtigen Zielgrößen des internen Steuerungssystems zählen daher Umsatz- und Ergebnisentwicklung. Die Entwicklung des Umsatzes ist nicht nur Ausgangspunkt einer unternehmerischen Erfolgsrechnung, sondern trägt auch dem Gedanken Rechnung, substanzuell und nachhaltig zu wachsen. Eine weitere wichtige Kennzahl ist das EBIT bzw. die EBIT-Entwicklung, die den kurzfristigen operativen Erfolg des Konzerns und der einzelnen Segmente misst. Neben dem EBIT verwendet der Hawesko-Konzern die EBIT-Marge als Kennzahl.

Um den erforderlichen Kapitaleinsatz laufend zu definieren und die Rentabilität der Geschäftsentwicklung zu messen, nutzt der Konzern die Kennzahl Return On Capital Employed (ROCE). Ziel des Hawesko-Konzerns ist es, die aus dem Kapitalmarkt abgeleiteten Kapitalkosten (vgl. unter »Finanzlage«, S. 31) in allen Segmenten des Konzerns zu verdienen.

Damit verankert der Konzern sein Ziel, nur in Geschäftsfelder zu investieren, die langfristig Wert schaffen bzw. ihre Mindestverzinsung übertreffen. ROCE wird im Hawesko-Konzern wie folgt errechnet: EBIT dividiert durch den Durchschnitt des eingesetzten Kapitals (Capital Employed), also durch

Bilanzsumme zuzüglich aktivierter Mietverpflichtungen abzüglich zinsloser Verbindlichkeiten und Rückstellungen. Die ROCE-Kennzahlen der Geschäftssegmente und des Konzerns sind die folgenden:

ROCE

	2006	2007	2008	2009	Erwartete Mindestrendite
Facheinzelhandel	29 %	30 %	36 %	32 %	> 27 %
Großhandel/Distribution	15 %	23 %	23 %	13 %	> 17 %
Versandhandel	15 %	7 %	18 %	26 %	> 22 %
Konzern	18 %	16 %	23 %	20 %	> 16 %

Zusätzlich zu dieser wertorientierten Kennzahl dient der Free-Cashflow als liquiditätsorientierte Steuerungsgröße, um auch in Zukunft ausreichende Mittel für den laufenden Geschäftsbetrieb und künftiges Wachstum zu gewährleisten und um weiterhin eine dem Gewinn je Aktie angemessene Dividende zahlen zu können. Dafür sind eine nachhaltige Optimierung des Working Capital und ein effektives Management von Investitionen entscheidend (vgl. unter »Leitung

und Kontrolle«, S. 40). Ziel des Konzerns ist es, dauerhaft eine Kapitalstruktur und ein Verhältnis der Netto-Finanzverbindlichkeiten zu EBITDA sicherzustellen, die einem Banken-Rating im Bereich »Investment Grade« entsprechen.

Als Ziele für das Jahr 2009 bzw. langfristige Renditeziele wurden die folgenden kommuniziert und realisiert bzw. nicht realisiert:

Zielsetzung	2009	Zielerreichung
Umsatz Rückgang im mittleren einstelligen Prozentbereich gegenüber Vorjahr (€ 338,8 Mio.), stärkeres Wachstum als der Markt (2009: 1,2 %)	€ 338,5 Mio. (-0,1 %, im Inland +1,8 %)	✓
EBIT Deutlich positives operatives Ergebnis (EBIT) (Vorjahr: € 25,5 Mio.)	€ 22,4 Mio. (-12,2 %)	✓
EBIT-Marge Nachhaltige Marge von 7 % vom Umsatz	6,6 %	-
Kapitalumschlag Nachhaltige Steigerung auf einen Faktor über 1,3	2,0	✓
ROCE Erreichung der langfristigen Mindestzielrendite (16 %)	20 %	✓
Free-Cashflow Deutlich positiver Free-Cashflow (Vorjahr: € 17,5 Mio.)	€ 20,8 Mio.	✓

Der Konzern konnte beim Umsatz im Inland um 1,8 % zulegen, so dass im Vergleich mit dem nach Angaben des Deutschen Weininstituts 2009 um 1,2 % gewachsenen

deutschen Weinmarkt erneut ein höheres Wachstum erzielt wurde. Somit hat der Hawesko-Konzern ein weiteres Mal Marktanteile hinzugewonnen.



Villa Banfi, Toskana, Italien

GESCHÄFTSVERLAUF 2009 IM ÜBERBLICK

Aus Sicht des Vorstands hat sich der Hawesko-Konzern im Geschäftsjahr 2009 trotz der Finanz- und Wirtschaftskrise hervorragend weiterentwickelt. Den wirtschaftlich stabilen Geschäftsjahres-Verlauf des Hawesko-Konzerns erklärt der Vorstand mit dem bewährten Geschäftsmodell: Es basiert im Wesentlichen auf multiplen Vertriebswegen, die die unterschiedlichen Kundengruppen sehr individuell ansprechen. Aufgrund der kontinuierlichen Verbesserungen der letzten Jahre ist ein starkes Fundament auch für die zukünftige Geschäftsentwicklung entstanden. Im Jahr 2009 hat sich die Konjunktur, ausgehend von einer sehr schwierigen Lage im ersten Quartal, sukzessive stabilisiert: Somit scheint der Tiefpunkt der schwersten Rezession seit dem Zweiten Weltkrieg durchschritten. Die Zahlen, die der Hawesko-Konzern in den ersten sechs Monaten 2009 präsentierte, scheinen nur auf den ersten Blick wenig beeindruckend, waren sie doch stark vom schwachen Geschäft mit Bordeaux-Subskriptionen geprägt. Um diesen Faktor bereinigt, befand sich das Endkundengeschäft im Versandhandel nahezu auf Vorjahresniveau, und im Facheinzelhandel ist sogar eine leichte Steigerung zu verzeichnen. Allerdings bekam der Großhandel die Nachfrageschwäche insbesondere bei hochwertigen Bordeauxweinen und Champagner zu spüren. Insbesondere der Auslandsumsatz mit hochwertigen Bordeauxweinen älterer Jahrgänge ist eingebrochen.

Im weiteren Jahresverlauf konnte der Vertriebskanal jedoch verlorenen Boden gutmachen und die Endkundensegmente legten weiter zu. Letztlich konnte der Hawesko-Konzern 2009 mit € 338,5 Mio. den Netto-Umsatz der vorherigen Berichtsperiode (€ 338,8 Mio.) nahezu wiederholen. Der in Deutschland erzielte Umsatz übertraf den vergleichbaren Vorjahreswert sogar um 1,8 %, während der gesamte hiesige Weinmarkt nach Angaben des Deutschen Weininstituts 2009 lediglich um 1,2 % im Wert gewachsen ist. Somit hat Hawesko wiederum Marktanteile hinzugewonnen.

Im Berichtsjahr wurden erneut operative Verbesserungen erzielt – hervorzuheben ist die höhere Rohertragsmarge, insbesondere im Versandhandel –, die der starke Wettbewerbsdruck und rückläufige Preise bei hochwertigen Bordeauxweinen älterer Jahrgänge aber konzernweit relativierten.

Zugunsten einer zukunftsorientierten Neukundengewinnung und zur Reaktivierung von ehemaligen Kunden waren höhere Aufwendungen sowie niedrigere neutrale Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen zu verzeichnen. Folglich fiel das operative Ergebnis (EBIT) mit € 22,4 Mio. geringer aus als das des Vorjahres (€ 25,5 Mio.). Damit lag es dennoch im oberen Bereich des erwarteten Spektrums – als das zweitbeste der Firmengeschichte. Mit 6,6 % vom Umsatz befand sich die EBIT-Marge zudem nur knapp unter dem kommunizierten langfristigen Renditeziel (7 %).

Das Finanzergebnis belief sich auf einen Netto-Aufwand von € 2,6 Mio. einschließlich eines zahlungsunwirksamen Einmalaufwands von € 1,8 Mio. (Vorjahr: Aufwand € 3,3 Mio.). Die Steueraufwandsquote stieg von 33 % im Vorjahr auf 34 % im Berichtsjahr. Somit betrug der Konzernjahresüberschuss nach Steuern und Minderheitsanteilen € 13,1 Mio. bzw. € 1,48 pro Aktie (Vorjahr: € 14,6 Mio. bzw. € 1,67 pro Aktie); ohne den einmaligen Finanzaufwand würde der Gewinn pro Aktie mit € 1,68 das Niveau des Vorjahres erreichen.

Die Konzernbilanz ist geprägt von einem in Relation zum Umsatz deutlich gesunkenen Working Capital. Dadurch konnte der ROCE-Zielwert von 16 % mit knapp 20 % deutlich übertroffen werden.

Der Hawesko-Konzern hat im Berichtsjahr einen Free-Cashflow von € 20,8 Mio. generiert. Diese gegenüber dem Vorjahr trotz eines geringeren Ergebnisses erreichte Verbesserung resultierte ebenfalls aus der oben genannten, deutlichen Reduzierung des Working Capital.

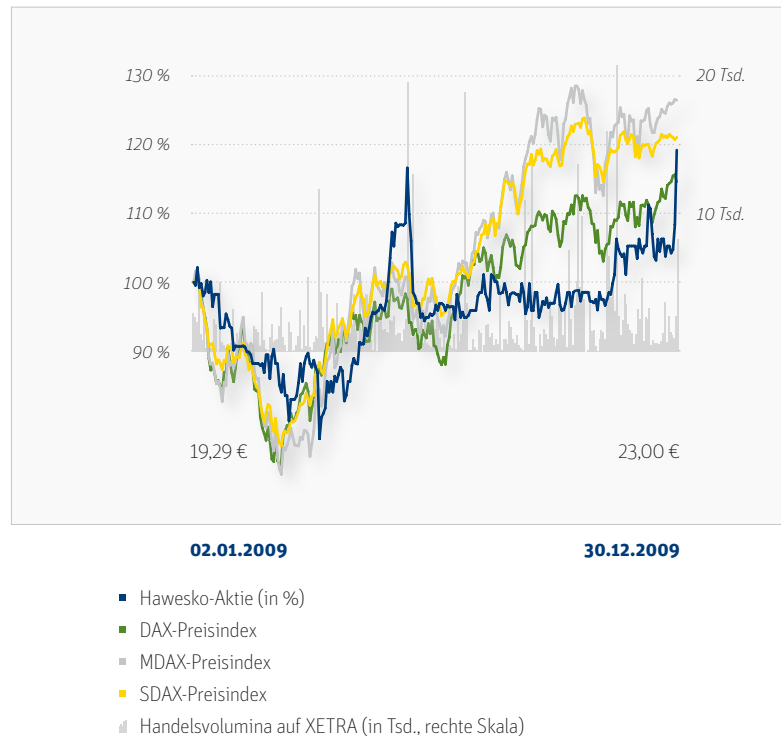
ENTWICKLUNG DES AKTIENKURSES UND KAPITALMASSNAHMEN

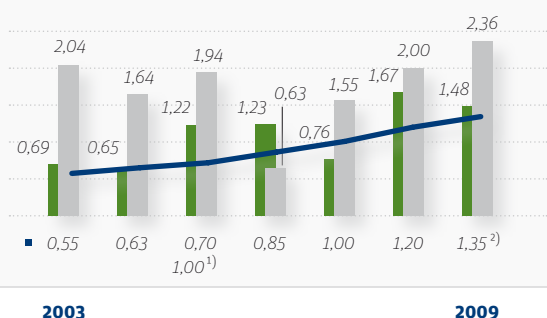
Zu Jahresanfang 2009 stand die Entwicklung der Aktienmärkte in Deutschland ganz im Zeichen der Finanzkrise: Der Deutsche Aktienindex DAX konnte sich zwar in den ersten Handelstagen des Jahres auf einem Stand von über 5.000 Punkten halten, ging aber dann bis März 2009 stark zurück (um 1.400 Punkte). Danach konnte er, beeinflusst von den US-Börsen, wieder kräftig zulegen, lediglich unterbrochen von einer kleinen Phase der Unsicherheit im Frühsommer. Das Jahr beendete der DAX dann bei 5.957 Punkten – ein Plus von 20 %. Die im MDAX abgebildeten mittelgroßen Aktiengesellschaften wiesen eine noch robustere Entwicklung auf: von 5.756 Punkten auf 7.507 Punkte, mithin ein Plus von 30 %. Der Small-Cap-Index SDAX stand zu Jahresbeginn bei 2.837 Punkten, in der Jahresschlussnotierung bei 3.549 Punkten, also um 25 % besser.

Der Kurs der Aktie der Hawesko Holding AG notierte am ersten Handelstag 2009 bei € 19,29 und lag am letzten Handelstag des Jahres bei € 23,00. Mit diesem Anstieg von 19 % im Jahr 2009 hielt das Papier mit der DAX-Entwicklung Schritt. Über einen längeren Zeithorizont hat sich die Hawesko-Aktie im Vergleich sogar noch besser geschlagen, da der Rückgang des Hawesko-Aktienkurses längst nicht so stark ausgeprägt war wie der der Indizes bzw. vieler anderer Börsenwerte. Hawesko-Aktionäre konnten zudem in 2009 eine Dividende von € 1,20 vereinnahmen und somit einen laufenden Ertrag verbuchen – wie in jedem Jahr seit dem Börsengang in 1998.

Im Geschäftsjahr 2009 wurden weder Aktienrückkäufe noch andere Kapitalmaßnahmen getätigt. Eine Ermächtigung zum Rückkauf eigener Aktien lag nicht vor. Die Gesamtzahl der Aktien blieb zum Jahresultimo wie im Vorjahr bei 8.844.736 Stück. Nach Abzug der 9.902 Stück eigener Aktien betrug die Anzahl der ausstehenden Aktien am Ende des Jahres unverändert 8.834.834 Stück.

KURSENTWICKLUNG DER HAWESKO-AKTIE/HANDELSVOLUMINA



KENNZAHLEN ZUR AKTIE (in €)

- Ergebnis je Aktie
- Free-Cashflow je Aktie
- Dividende je Aktie

¹⁾ inkl. Bonusdividende

²⁾ Vorschlag der Verwaltung

ANGABEN ZUR AKTIE

Jahresanfangskurs (€)	19,29
Marktkapitalisierung (Jahresanfang, Mio. €)	170,6
Jahresschlusskurs (€)	23,00
Marktkapitalisierung (Jahresende, Mio. €)	203,4
Höchststand (30. Dezember, €)	23,00
Tiefststand (6. April, €)	14,55
Ø Tagesumsatz (Aktien)	2.200
WKN	604270
ISIN	DE0006042708
Börsenkürzel	HAW
Handelsplätze	Frankfurt (Xetra), Hamburg
Marktsegment	Prime Standard
Reuters	HAWG.de
Bloomberg	HAW:GR

Im Dezember 2009 beschlossen Vorstand und Aufsichtsrat die Ausnutzung des genehmigten Kapitals, um im Wege einer Sachkapitalerhöhung 138.667 neue Hawesko-Aktien (ohne Dividendenberechtigung für das Geschäftsjahr 2009) gegen die Kommandit-(Minderheits-)Anteile von 15 % an der Großhandelstochtergesellschaft *Weinland Ariane Abayan GmbH & Co. KG*, Hamburg, auszugeben. Die Sachkapitalerhöhung wird voraussichtlich im Frühjahr 2010 beim Handelsregister eingetragen.

INVESTOR RELATIONS

Die Investor-Relations-Aktivitäten des Hawesko-Konzerns sind so konzipiert, dass ein kontinuierlicher Dialog mit Fondsmanagern und anderen institutionellen Investoren sowie mit weiteren Teilnehmern und Vertretern des Kapitalmarktes gepflegt wird. In diesem Dialog werden die Geschäftslage des Konzerns und die Erwartungen seines Managements diskutiert. Zum Aktionärskreis der Hawesko Holding AG gehören institutionelle Anleger in Deutschland, Großbritannien, den USA, Frankreich und den skandinavischen Ländern. 2009 fanden wie im Vorjahr insgesamt 60 Einzelgespräche mit Aktionären und ihren Vertretern statt. Hawesko führte darüber hinaus in Berlin, Hamburg, Frankfurt am Main und Zürich insgesamt sieben Firmenpräsentationen durch und stellte sich im Rahmen von Roadshows bei Investoren in Frankfurt, London, Melbourne, Sydney und Seoul vor. Die Entwicklung der Hawesko Holding AG wird von einer Reihe namhafter Häuser regelmäßig verfolgt, darunter Bankhaus Lampe, CBSeydler Research, Commerzbank, Deutsche Bank, DZ BANK, GSC Research und M.M. Warburg.

ERTRAGS-, FINANZ- UND VERMÖGENSLAGE

ERTRAGSLAGE

Umsatzwachstum im Inland über dem des deutschen Gesamtweinmarktes – Marktanteile gestiegen

Der Netto-Umsatz des Hawesko-Konzerns verringerte sich 2009 nur leicht, nämlich um 0,1 % von € 338,8 Mio. auf € 338,5 Mio. Die Absatzmenge belief sich auf knapp 54 Millionen Flaschen bzw. Einheiten (Vorjahr: 51 Millionen). Etwa 93 % des Umsatzes wurden in Deutschland erzielt. Dabei entfielen ca. 36 % auf Weine aus Frankreich, ca. 30 % auf solche aus Italien und ca. 11 % auf Gewächse aus Spanien.

Das Umsatzwachstum im stationären Weinfacheinzelhandel (*Jacques' Wein-Depot*) basierte nicht nur auf den stetig gepflegten und intensivierten bestehenden Kundenbeziehungen, sondern auch auf der verstärkten Rückgewinnung von ehemaligen Kunden, was der Umsatzentwicklung insbesondere in den Monaten Mai bis Juli Auftrieb verlieh. Der Umsatz im Versandhandelssegment konnte durch eine gestiegene Anzahl aktiver Kunden und höhere Rücklaufquoten im Vergleich zum Vorjahr gesteigert werden, wobei auch die Umsetzung des Weinclub-Konzepts »VinoSelect!« beim *Hanseatischen Wein- und Sekt-Kontor* weiterhin erfolgreich war. Hingegen musste das Segment Großhandel einen Umsatzrückgang verkraften, weil eine Belebung insbesondere beim Auslandsumsatz mit hochwertigen Bordeauxweinen älterer Jahrgänge ausblieb. Der Markt für diese Gewächse leidet seit dem Herbst 2008 weltweit unter einer Flaute. Das gleiche gilt für den Champagnermarkt.



Casablanca Valley, Chile

Neben den höheren Verkaufserlösen der Endkunden-segmente Versand- und Facheinzelhandel, deren Anteile jeweils zulegen konnten, stieg somit die Rohertragsmarge des Hawesko-Konzerns weiter an, nämlich von 40,0 % im Vor- auf 40,9 % im Berichtsjahr. Der Facheinzelhandel konnte seine Rohertragsmarge wiederholen. Im Versandhandel stieg die Marge aufgrund von Anpassungen der Verkaufspreise im Jahr 2008, während sie im Großhandel leicht zurückging.

Die Personalaufwendungen gliedern sich in Löhne und Gehälter sowie in gesetzliche, tarifliche und freiwillige Sozialaufwendungen. Der Personalaufwand nahm im Berichtsjahr von € 31,2 Mio. auf € 33,3 Mio. zu. Die Personalaufwandsquote zog mit 9,9 % (Vorjahr: 9,2 %) leicht an.

Die Werbeaufwendungen kletterten infolge der stärkeren Neukundengewinnung und Reaktivierung von ehemaligen Kunden gegenüber dem Vorjahr um € 1,8 Mio. auf € 27,8 Mio., in Prozent des Umsatzes erhöhten sie sich von 7,7 % auf 8,2 %. Ein Teil dieser Kosten konnte durch den Mehrumsatz kompensiert werden. Gleichzeitig konnte die Kundenstruktur durch Erweiterung der Neukundenbasis nachhaltig verbessert werden: Der Konzern hat 2009 ca. 200.000 Neukunden hinzugewonnen (Vorjahr: 180.000). *Jacques' Wein-Depot* akquirierte rund 97.000 neue Kunden (Vorjahr: rund 88.000) für die existierenden Depots und konnte somit die Anzahl der aktiven Käufer um knapp 7 % auf 619.000 steigern.

ERGEBNISENTWICKLUNG

in Mio. €

	2006	2007	2008	2009
EBITDA	22,9	23,3	30,0	27,1
Veränderung gegenüber Vorjahr	-1,8 %	+1,8 %	+28,9 %	-9,6 %
EBITDA-Marge	7,6 %	7,0 %	8,9 %	8,0 %
EBIT	18,6	18,3	25,5	22,4
Veränderung gegenüber Vorjahr	-1,8 %	-1,8 %	+39,5 %	-12,2 %
EBIT-Marge	6,1 %	5,5 %	7,5 %	6,6 %
EBT	17,3	15,7	22,2	19,8
Veränderung gegenüber Vorjahr	+6,8 %	-9,6 %	+41,9 %	-11,0 %
EBT-Marge	5,7 %	4,7 %	6,6 %	5,8 %
KONZERNJAHRESÜBERSCHUSS OHNE MINDERHEITSANTEILE	10,8	6,7	14,6	13,1
Veränderung gegenüber Vorjahr	+0,7 %	-38,4 %	+119,4 %	-10,3 %
Netto-Marge	3,6 %	2,0 %	4,3 %	3,9 %

Im Segment Versandhandel wurde die Neukundengewinnung wieder forciert: Nachdem im Vorjahr rund 90.000 Neukunden gezählt worden waren, legte die Anzahl im Berichtsjahr wieder spürbar zu, nämlich auf 105.000 Erstkäufer. Der Versandhandel verfügte per 31. Dezember 2009 über 390.000 aktive Käufer (Vorjahr: 375.000), also solche, die in den letzten 24 Monaten mindestens eine Bestellung aufgegeben haben.

Die Versandkosten stiegen um € 0,4 Mio. auf € 11,4 Mio. und machten 3,4 % vom Umsatz aus (Vorjahr: 3,2 %).



Zweitbestes Konzern-EBIT in der Firmengeschichte

Das Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit (EBIT) des Hawesko-Konzerns belief sich im Berichtsjahr auf € 22,4

Mio. (Vorjahr: € 25,5 Mio.). Dies entspricht einer operativen Marge von 6,6 % vom Umsatz (2008: 7,5 %). Damit wurde die langfristige Zielrendite von 7 % leicht unterschritten.

Positive Ergebniseffekte resultierten zu großen Teilen aus den Umsatzausweitungen in den Segmenten Versand- und Facheinzelhandel und der verbesserten Rohertragsmarge im erstgenannten Vertriebskanal. Dagegen reduzierte der starke

Wettbewerbsdruck mit rückläufigen Preisen bei hochwertigen Bordeauxweinen älterer Jahrgänge das Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit. Außerdem schlugen höhere Aufwendungen für die zukunftsorientierte Neukundengewinnung und für die Reaktivierung von ehemaligen Kunden sowie niedrigere neutrale Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen zu Buche.



KOSTENSTRUKTUR

in % vom Umsatz

	2006	2007	2008	2009
Personalkosten	-9,5 %	-9,3 %	-9,2 %	-9,9 %
Werbekosten	-7,9 %	-8,1 %	-7,7 %	-8,2 %
Versandkosten	-3,7 %	-3,5 %	-3,2 %	-3,4 %
Sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen (Saldo)	-11,8 %	-11,3 %	-11,1 %	-11,4 %
Abschreibungen	-1,4 %	-1,5 %	-1,3 %	-1,4 %
SUMME	-34,3 %	-33,7 %	-32,5 %	-34,3 %

Neukunden beleben Umsatz im Facheinzelhandel

Der Netto-Umsatz des Geschäftssegments stationärer Weinfacheinzelhandel (*Jacques' Wein-Depot*) konnte im Berichtsjahr um 3,6 % auf € 114,2 Mio. gesteigert werden. Nach Flächenbereinigung ergab sich ein Umsatzanstieg von 2,8 %.

Das Wachstum ist die Folge eines deutlichen Anstiegs der Anzahl der Kaufvorgänge. Diese konnten 2009 gegenüber dem Vorjahr um 5 % erhöht werden. Hierzu trugen auch die erfolgreiche Neukundengewinnung und die Reaktivierung ehemaliger Kunden ihren Teil bei. Der Durchschnittsbönbau gab dagegen leicht nach. Das Segment profitierte auch von den attraktiven Aktionsangeboten im Rahmen des 35-jährigen Firmenjubiläums, die sehr gut angenommen wurden.

Zum Ende des Berichtsjahres wurden 272 *Jacques' Wein-Depots* betrieben, davon vier in Österreich (Vorjahresende: 271, davon vier in Österreich). Per 31. Dezember 2009 waren darüber hinaus zwei weitere Depots angemietet.

Das Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit (EBIT) des stationären Handels sank im Berichtszeitraum von € 14,6 Mio. auf € 13,9 Mio. bzw. um 5,4 %. Dies ist in erster Linie darauf zurückzuführen, dass für die Kundentreue- bzw. Bonuspunkte eine Rückstellung gebildet wird, die im Vergleich zu den Vorjahren in geringerem Maße aufgelöst wurde, da die Kundentreuepunkte stärker in Anspruch genommen wurden. Schließlich beruht ein kleiner Teil des EBIT-Rückganges auf gestiegenen Aufwendungen für die Neukundengewinnung sowie die Kundenreaktivierung im Jahr 2009. Die Schulungsaktivitäten der *Viniversitaet Die Weinschule GmbH* erzielten mit € 0,1 Mio. ein positives Ergebnis (Vorjahr: ausgeglichen). Der Marktauftritt in Österreich unter dem Namen *Jacques' Wein-Depot* hat das EBIT des Vorjahres in Höhe von € 0,1 Mio. im Jahr 2009 wiederholt.

Großhandel/Distribution:

Umsatzkonsolidierung durch Wirtschaftskrise

Mit € 128,0 Mio. war der Netto-Umsatz des Geschäftssegments Großhandel/Distribution im Berichtsjahr um 5,3 % geringer als im Vorjahr. Dieser Umsatzrückgang ist zu einem großen Teil auf die aus dem Bordeaux heraus operierende Tochtergesellschaft *Château Classic – Le Monde des Grands Bordeaux* zurückzuführen, die auf den Handel mit Spitzenweinen der Region spezialisiert ist. Eine entsprechende Nachfrage war im Zuge der Finanzmarkt- und Wirtschaftskrise in der gesamten Berichtsperiode kaum spürbar. Im Vorjahr hatten die drastischen Absatzrückgänge erst in der zweiten Jahreshälfte eingesetzt. Als weitere Gründe für die Umsatzrückgänge in diesem Vertriebskanal sind die deutlich geringeren Umsätze mit französischen Weinen und Champagner zu nennen. Im Großhandel ist allgemein ein Trend zu preisgünstigeren Weinen zu erkennen. Dank der guten Positionierung des Segments Großhandel/Distribution konnte ein Teil dieser Umsatzrückgänge durch ein besseres Inlandsgeschäft mit italienischen Weinen kompensiert werden. Des Weiteren konnte die in 2006 gestartete und auf den Vertrieb von deutschen Weinen ausgerichtete Tochtergesellschaft *Deutschwein Classics* erneut eine expansive Geschäftsentwicklung vorweisen. Mit seinen Aktivitäten gemäß dem anspruchsvollen geschäftlichen Konzept »Gebündelte Individualität« konnte *Wein Wolf* in Österreich den Umsatz des Vorjahres knapp behaupten, während in Tschechien die Wirtschaftskrise härter zu spüren war.



Wegen der insgesamt rückläufigen Umsatzentwicklung im Großhandelssegment, des Preisdrucks auf dem Bordeauxweinmarkt und der folglich schlechteren Deckung der Fixkosten kam es im Segment Großhandel und Distribution zu Einbußen beim Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit (EBIT): Es belief sich auf € 5,3 Mio., nachdem im Vorjahr € 8,7 Mio. erzielt worden waren. Die EBIT-Marge verlor infolge des Preisdrucks in diesem Vertriebskanal 2,2 Prozentpunkte gegenüber dem Vorjahr und erreichte in der Berichtsperiode 4,2 %.

Mehr aktive Kunden und bessere Rücklaufquoten im Versandhandel

Im Geschäftssegment Versandhandel stieg der Netto-Umsatz 2009 auf € 96,3 Mio. Diese Erhöhung um 3,2 % wurde vor allem durch eine größere Anzahl aktiver Kunden und höhere Rücklaufquoten erreicht, so dass der aus vielen Werbeaussendungen erwartete Umsatz und Rohgewinn teilweise deutlich übertroffen wurde. Bereinigt um das durch den 2005er Bordeauxweinjahrgang sehr starke Subskriptionsgeschäft

des Vorjahres betrug das Umsatzplus sogar 6,5 %. Das Segment profitierte im Berichtsjahr vom 45-jährigen Firmenjubiläum des *Hanseatischen Wein- und Sekt-Kontors*. Auch der erfolgreiche sukzessive Ausbau des Weinclub-Konzepts »VinoSelect!« schlug sich in einem erneuten Umsatzzuwachs nieder. Die Verkaufserlöse aus dem Präsentgeschäft blieben aufgrund niedrigerer Auftragswerte und einer geringeren Anzahl von Bestellungen sowohl von Firmen- als auch von Privatkunden hinter dem Vorjahr zurück. *Carl Tesdorpf – Weinhandel zu Lübeck* konnte den Umsatz des Vorjahres zum einen aufgrund einer geringeren, optimierten Werbeauflage und zum anderen aufgrund der starken Konsumzurückhaltung im Bereich hochwertiger Güter nicht erreichen und verzeichnete einen Rückgang um 15 %.

Der Anteil des Internets am gesamten Umsatz des Segments Versandhandel wuchs spürbar: Er kletterte von 15 % im Vorjahr auf 17 % in 2009. Dies bedeutete eine Zunahme von 21 %.

Sowohl die durchschnittliche Anzahl der Flaschen pro Bestellung (um 2 %) als auch der durchschnittliche Auftragswert (um 5 %) reduzierte sich, was vor allem dem schwächeren Präsent- und Subskriptionsgeschäft und der verstärkten Neukundengewinnung geschuldet war. Die Neukundengewinnung bleibt ein Schwerpunkt im Segment, da die Geschäftsbasis dadurch verbreitert wird: Rund 105.000 neue Kunden kamen hinzu (Vorjahr: 90.000; jeweils ohne Einbeziehung der normalen jährlichen Abwanderung). Die Bestellhäufigkeit konnte erwartungsgemäß zulegen.

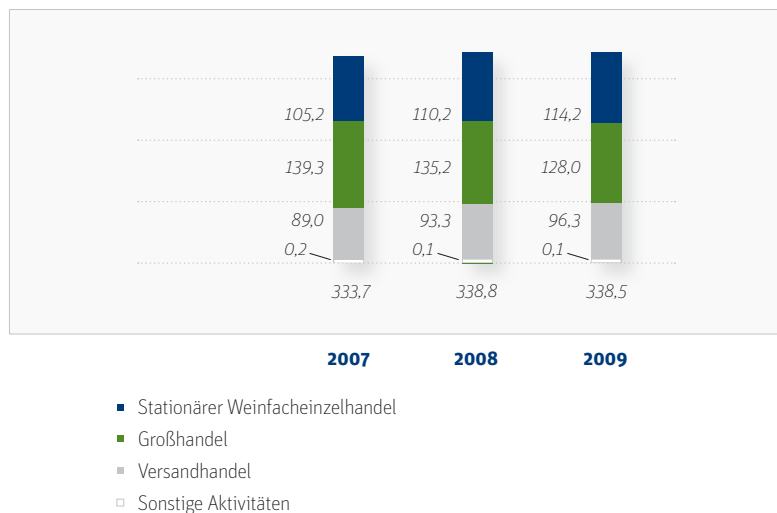
Das Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit (EBIT) des Versandhandelssegments stieg auf € 7,7 Mio. (Vorjahr: € 6,1 Mio.). Für den Anstieg des operativen Ergebnisses war neben dem höheren Umsatz auch die bessere Rohertragsmarge verantwortlich.

Logistik mit ausgeglichenem operativen Ergebnis (EBIT)

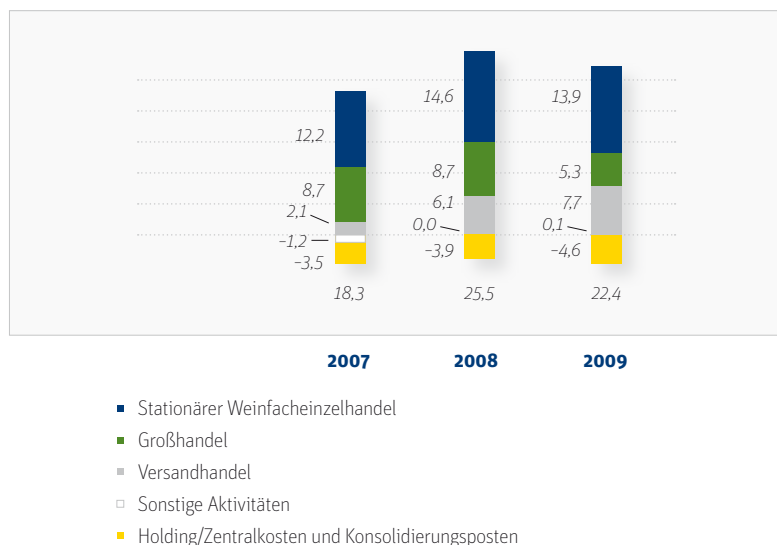
Die Tochtergesellschaft IWL Internationale Wein Logistik in Tornesch bei Hamburg ergänzt mit ihren Logistikservices die Aktivitäten des Versand- bzw. des Großhandels. Zu einem wirtschaftlich unbedeutenden Teil werden ebenfalls logistische Dienstleistungen für Kunden außerhalb des Konzerns erbracht. Im Berichtsjahr gingen diese Außenumsätze erwartungsgemäß um 46 % zurück. Aufgrund der verbesserten Umsatzlage der Tornescher Vertriebsgesellschaften, der höheren Leistungseffizienz und des besseren Auslastungsgrads durch die unterjährige Einführung der flexiblen Jahresarbeitszeit im Vorjahr zog das operative Ergebnis (EBIT) der Gesellschaft per Jahresende 2009 an, so dass ein positives operatives Ergebnis erzielt wurde.

Im Konzern beliefen sich die Holding-/Zentralkosten und Konsolidierungsposten im Berichtsjahr auf insgesamt € 4,6 Mio., nach € 3,9 Mio. im Vorjahr. Der Anstieg resultierte im Wesentlichen aus höheren Beratungskosten, die sowohl im Zusammenhang mit Expansionsvorhaben im Ausland als auch durch eine beschlossene Sachkapitalerhöhung entstanden.

KONZERNUMSATZ NACH SEGMENTEN (in Mio. €)



KONZERN-EBIT NACH SEGMENTEN (in Mio. €)



EBIT-MARGEN

in % vom Umsatz	2007	2008	2009
Stationärer Weinfacheinzelhandel	11,6 %	13,3 %	12,1 %
Großhandel	6,2 %	6,4 %	4,2 %
Versandhandel	2,4 %	6,5 %	8,0 %



Konzernjahresüberschuss

Im Geschäftsjahr 2009 betrug das Konzernergebnis vor Ertragsteuern € 19,8 Mio. und lag damit um € 2,4 Mio. unter dem Vorjahreswert. Das Finanzergebnis belief sich auf einen Netto-Aufwand von € 2,6 Mio. (Vorjahr: Aufwand € 3,3 Mio.). Ein einmaliger Finanzaufwand von € 1,8 Mio. entstand 2009 durch den Beschluss von Vorstand und Aufsichtsrat, Kommandit-(Minderheits-)Anteile an einer Tochtergesellschaft im Großhandelssegment zu kaufen; für diese Anteile sollen im Frühjahr 2010 im Wege einer Sachkapitalerhöhung 138.667 neue Hawesko-Aktien (ohne Dividendenberechtigung für das Geschäftsjahr 2009) ausgegeben werden. Kompensierend wirkte sich teilweise eine niedrigere durchschnittliche Verschuldung bei deutlich niedrigerem Zinsniveau aus. Die Steuerquote von 33,2 % erhöhte sich im Vorjahr wieder leicht: auf 33,5 % in 2009 (vgl. Nr. 15 des Konzernanhangs). In Verbindung mit einem höheren Ergebnis vor Ertragsteuern ergab sich ein Konzernjahresüberschuss von € 13,2 Mio. (Vorjahr: € 14,8 Mio.).

Der Konzernjahresüberschuss ohne Anteile von Minderheitsgesellschaftern belief sich im Berichtsjahr auf € 13,1 Mio. Der Vorjahreswert lag bei € 14,6 Mio.

Das Ergebnis pro Aktie betrug € 1,48 (2008: € 1,67). Das verwässerte Ergebnis pro Aktie beläuft sich auf € 1,46; dieser Wert ergibt sich bei Berücksichtigung der durch die beschlossene Sachkapitalerhöhung ausgegebenen 138.667 Aktien.

Jahresüberschuss der Hawesko Holding AG

Die Gewinn- und Verlustrechnung der Hawesko Holding AG ist maßgeblich durch die Holding-Tätigkeit der Gesellschaft geprägt und wird – anders als im Konzern – auf Grundlage des deutschen Handelsgesetzbuches (HGB) aufgestellt. Aufgrund der in Summe höheren Ergebnisse der Tochtergesellschaften verbesserte sich das Beteiligungsergebnis von € 22,2 Mio. im Vorjahr auf € 24,5 Mio. im Berichtsjahr. Abzüglich der Aufwendungen und der Steuern betrug der Jahresüberschuss € 17,5 Mio. (Vorjahr: € 17,1 Mio.). Unter Berücksichtigung des Gewinnvortrages aus dem Vorjahr in Höhe von € 0,4 Mio. und nach Einstellung von € 5,5 Mio. in die anderen Gewinnrücklagen ergibt sich ein Bilanzgewinn von € 12,4 Mio.

FINANZLAGE*Grundsätze und Ziele des Finanzmanagements*

Die Grundsätze und Ziele des Finanzmanagements wurden auf den Seiten 20–21 im Abschnitt »Strategie« erläutert.

Finanzierungsanalyse

Der Kapitalbedarf des Hawesko-Konzerns umfasst die Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte, die Finanzierung der operativen Geschäftstätigkeit sowie die Zahlung der Dividende. Dabei finanziert sich der Hawesko-Konzern im Wesentlichen über Betriebsmittelkredite, Finanzierungsleasing und den erwirtschafteten betrieblichen Cashflow. Zum 31. Dezember 2009 beinhalten die Liquiditätsreserven des Konzerns flüssige Mittel von € 13,0 Mio. (Vorjahr: € 10,1 Mio.). Es bestehen unbefristete Kreditlinien mit einem Volumen von insgesamt € 36,0 Mio., von denen € 6,0 Mio. saisonal zur Finanzierung des Weihnachtsgeschäfts zur Verfügung stehen. Diese Kreditlinien waren per 31. Dezember 2009 nur zu ca. 3 % in Anspruch genommen. Insgesamt hatte der Hawesko-Konzern zu diesem Stichtag kurz- und langfristige Finanzschulden in Höhe von € 8,2 Mio. Davon sind € 2,5 Mio. innerhalb

der nächsten zwölf Monate fällig. Die kurzfristigen Finanzschulden umfassen vor allem Bankdarlehen, welche im Rahmen von Kreditvereinbarungen mit inländischen Kreditinstituten bestehen. Die darin enthaltenen vertraglichen Verpflichtungen der Hawesko Holding AG (sogenannte Financial Covenants) wurden stets eingehalten. Außerdem war zu jedem Zeitpunkt im Berichtsjahr eine ausreichende Liquiditätsausstattung über die bestehenden Kreditlinien gegeben. Unter den langfristigen Finanzschulden sind nur Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing von € 5,8 Mio. ausgewiesen.

Die Kosten für das dem Konzern zur Verfügung gestellte Eigen- und Fremdkapital betragen nach Berechnungen des Konzerns derzeit 8,0 %. Sie ergeben sich aus den gewichteten Kosten für das Eigenkapital in Höhe von 8,1 % einerseits, für das Fremdkapital in Höhe von 3,68 % andererseits. Bei der Berechnung der Eigenkapitalkosten geht der Konzern von einem langfristigen risikolosen Zinssatz von 4,25 % und von einer Risikoprämie von 5,0 % bei einem Beta von 0,76 aus.

ZUSAMMENSETZUNG DER FINANZVERSCHULDUNG PER 31. DEZEMBER 2009:

(Rundungsdifferenzen möglich)	Kurzfristig in Mio. €	Kurzfristig in %	Langfristig in Mio. €	Langfristig in %	Insgesamt in Mio. €
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	1,2	100,0	–	0,0	1,2
Finanzierungsleasing	1,2	17,1	5,8	82,9	7,0
INSGESAMT	2,5	30,5	5,8	69,5	8,2

ZUSAMMENSETZUNG DER FINANZVERSCHULDUNG PER 31. DEZEMBER 2008:

(Rundungsdifferenzen möglich)	Kurzfristig in Mio. €	Kurzfristig in %	Langfristig in Mio. €	Langfristig in %	Insgesamt in Mio. €
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	6,8	100,0	–	0,0	6,8
Finanzierungsleasing	1,1	13,6	7,0	86,4	8,1
INSGESAMT	7,9	53,0	7,0	47,0	14,9

Bei den kurzfristigen Krediten handelt es sich um rollierende Kreditaufnahmen in Euro mit einer Laufzeit von jeweils ein bis drei Monaten. Das Zinsänderungsrisiko wird über derivative Zinssicherungsinstrumente auf Konzernebene abgesichert, ohne die Kriterien des Hedging nach IFRS zu erfüllen. Die Konditionen der langfristigen Finanzschulden und Einzelheiten zur Bilanzierung der Finanzderivate sowie zum Finanzierungsleasing sind dem Konzernanhang ab Seite 80 zu entnehmen.

Im Berichtsjahr 2009 verringerte sich die Netto-Verschuldung um € 9,7 Mio. und schlug somit in eine Netto-Liquidität von € 4,2 Mio. um. Ursächlich für diese Entwicklung waren der Rückgang der Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten um € 5,6 Mio. sowie der Anstieg der flüssigen Mittel um € 2,9 Mio.

Die folgende Tabelle zeigt die Entwicklung der Netto-Verschuldung:

in Mio. € (Rundungsdifferenzen möglich)	2009	2008
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	1,2	6,8
+ Finanzierungsleasing	7,0	8,1
+ Pensionsrückstellungen	0,6	0,6
= BRUTTOVERSCHULDUNG	8,8	15,6
- flüssige Mittel	-13,0	-10,1
= NETTO-LIQUIDITÄT (Vorjahr: Netto-Verschuldung)	-4,2	5,5

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



Weingut bei Alcamo, Sizilien, Italien

Liquiditätsanalyse

KONZERN-CASHFLOW

in Mio. €	2009	2008
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	+28,8	+24,7
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-7,1	-5,8
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-16,1	-19,8

Der Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit verbesserte sich im Konzern um € 4,1 Mio. und erreichte € 28,8 Mio. Diese gegenüber dem Vorjahr trotz eines geringeren Ergebnisses erreichte Verbesserung resultierte aus einer deutlichen Reduzierung des Vorratsvermögens. Gegenläufig entwickelten sich die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, da im Schlussquartal des Berichtsjahres eine überproportionale Umsatzentwicklung im Konzern zu verzeichnen war. Korrespondierend mit den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen stiegen auch die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen an, so dass der Forderungsanstieg nahezu kompensiert werden konnte.

Im Cashflow aus der Investitionstätigkeit sind Zahlungsmittelebflüsse für Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte in Höhe von € 6,0 Mio. enthalten. Die Investitionen in immaterielle Vermögenswerte (€ 2,7 Mio.) betreffen im Wesentlichen erworbene Firmenwerte und weitere immaterielle Vermögenswerte im Rahmen eines Asset-Deals für die neue Konzerngesellschaft *Jacques-IT GmbH* sowie Investitionen in eine neue Finanz- und Warenwirtschaftssoftware des Großhandels. Die Sachanlageninvestitionen (€ 3,3 Mio.) beziehen sich in erster Linie auf die Expansion und Modernisierung der Depots im Segment stationärer Facheinzelhandel sowie die Erweiterungs- und Ersatzinvestitionen.

Darüber hinaus wurden € 0,4 Mio. für den Erwerb von Aktien der britischen *Majestic Wine PLC* ausgegeben.

Der Free-Cashflow (Summe der Cashflows aus laufender Geschäftstätigkeit und Investitionstätigkeit abzüglich Auszahlungen für Zinsen), eine wichtige Steuerungsgröße im Hawesko-Konzern, erhöhte sich um € 3,3 Mio. auf € 20,8 Mio.

Der Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit weist im Wesentlichen die Zahlung der Dividende (€ 10,6 Mio.) aus.

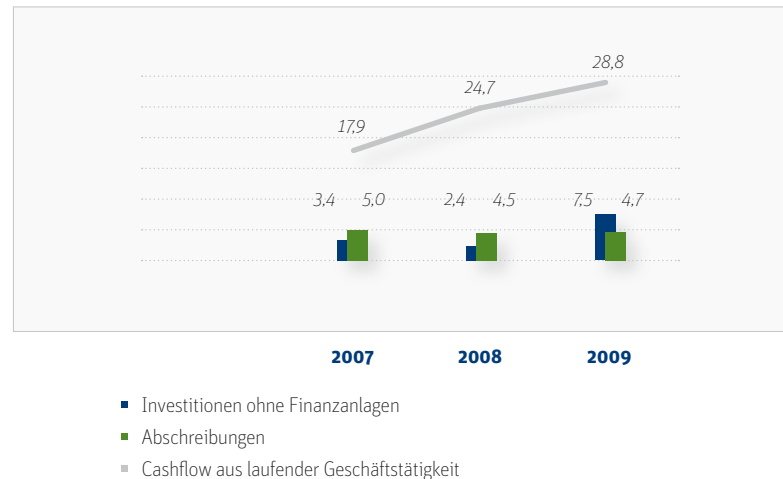
Investitionsanalyse

In immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen hat der Hawesko-Konzern im Berichtsjahr € 7,5 Mio. investiert (Vorjahr: € 2,4 Mio.). Bezogen auf den Umsatz ergibt sich eine Investitionsquote von rund 2,2 % (Vorjahr: 0,7 %).

Die Sachanlageninvestitionen beliefen sich auf insgesamt € 3,2 Mio. (Vorjahr: € 2,1 Mio.) und wurden zum größten Teil (mit € 1,4 Mio.) zur Modernisierung im stationären Facheinzelhandel (*Jacques' Wein-Depot*) eingesetzt sowie mit € 1,1 Mio. für Ersatz- und Erweiterungsinvestitionen im Großhandel und mit € 0,6 Mio. für solche im Versandhandel.

Die Investitionen in das Finanzanlagevermögen betrugen € 0,5 Mio. (Vorjahr: € 3,6 Mio.) und betrafen den Erwerb von Aktien der *Majestic Wine PLC* (siehe oben). Zum Bilanzstichtag wurden diese mit einem Zeitwert von € 5,1 Mio. in der Konzernbilanz angesetzt.

INVESTITIONEN/ABSCHREIBUNGEN/CASHFLOW (in Mio. €)



STRUKTUR DER KONZERNBILANZ – AKTIVA

in Mio. € (Rundungsdifferenzen möglich)

	2009		2008	
		in % der Bilanzsumme		in % der Bilanzsumme
LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE				
Immaterielle Vermögenswerte	11,6	7 %	8,9	5 %
Sachanlagen	20,4	12 %	20,6	12 %
Finanzanlagen	5,4	3 %	2,3	1 %
Latente Steuern	5,6	3 %	7,3	4 %
Sonstige	3,5	2 %	5,6	3 %
	46,5	27 %	44,7	26 %
KURZFRISTIGE VERMÖGENSWERTE				
Vorräte	68,6	40 %	72,3	43 %
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	43,0	25 %	40,2	24 %
Liquide Mittel und sonstige kurzfristige Aktiva	15,5	9 %	12,8	8 %
	127,1	73 %	125,4	74 %
BILANZSUMME	173,6	100 %	170,1	100 %

VERMÖGENSLAGE*Verschuldung weiter zurückgeführt*

Die Bilanzsumme des Konzerns erhöhte sich von im Vorjahr € 170,1 Mio. auf € 173,6 Mio. im Berichtsjahr. Dies entspricht einer Erhöhung um 2,1 %.

Die langfristigen Vermögenswerte stiegen insbesondere infolge des Zugangs der Firmenwerte und anderer zum Zeitwert bilanzierter immaterieller Vermögenswerte aus der Erstkonsolidierung von *Globalwine AG* und *Jacques-IT* als neue Tochtergesellschaften im Konzern, nämlich von € 44,7 Mio. im Vorjahr auf € 46,5 Mio. im Berichtsjahr. Diese Position enthält u. a. Firmenwerte, die im Wesentlichen aus der Konsolidierung der *Wein-Wolf-Gruppe* (€ 4,5 Mio.), von *Globalwine AG* (€ 0,6 Mio.), von *Château Classic – Le Monde des Grands Bordeaux* (€ 0,2 Mio.), von *Jacques-IT* (€ 0,5 Mio.), sowie von *Carl Tesdorpf – Weinhandel zu Lübeck* (€ 0,3 Mio.) stammen.

Innerhalb der Position »Sonstige« verzeichneten die langfristig geleisteten Anzahlungen auf Vorräte einen Rückgang um € 1,9 Mio. auf € 2,5 Mio., der auf die Umbuchung der Anzahlungen für den Bordeauxjahrgang 2007 in kurzfristige Vermögenswerte zurückzuführen ist. Der Posten der aktiven latenten Steuern ging um insgesamt € 1,7 Mio. zurück.

Die kurzfristigen Vermögenswerte erhöhten sich insgesamt leicht: von € 125,4 Mio. auf € 127,1 Mio. Der deutlichen Reduzierung der Vorräte stand eine Erhöhung des Bestandes an Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie der liquiden Mittel gegenüber; diese Erhöhung ist Folge des überproportionalen Umsatzwachstums im Schlussquartal.

Das Eigenkapital des Konzerns hat sich gegenüber dem Vorjahr um € 5,0 Mio. auf € 82,2 Mio. erhöht. Dies ist vor allem auf die gestiegenen Gewinnrücklagen zurückzuführen. Die Eigenkapitalquote (vor Ausschüttung) stieg deshalb von 45 % auf 47 % der Bilanzsumme. Die Erhöhung der Gewinnrücklagen um € 7,2 Mio. auf € 41,0 Mio. resultiert im Wesentlichen aus der Bildung von Rücklagen aus dem Vorjahresergebnis.



Gau-Bickelheim, Rheinhessen, Deutschland

STRUKTUR DER KONZERNBILANZ – PASSIVA

in Mio. € (Rundungsdifferenzen möglich)

	2009		2008	
		in % der Bilanzsumme		in % der Bilanzsumme
EIGENKAPITAL				
Gezeichnetes Kapital	13,5	8 %	13,5	8 %
Kapitalrücklage	6,5	4 %	6,5	4 %
Gewinnrücklagen	41,0	24 %	33,8	20 %
Übriges kumuliertes Eigenkapital	1,0	1 %	-1,6	-1 %
Konzernbilanzgewinn	19,7	11 %	24,4	14 %
Eigenkapital der Aktionäre der Hawesko Holding AG	81,7	47 %	76,6	45 %
Minderheitsanteile	0,5	0 %	0,6	0 %
	82,2	47 %	77,2	45 %
LANGFRISTIGE VERBINDLICHKEITEN				
Rückstellungen	0,8	0 %	0,9	1 %
Langfristiger Teil der Finanzschulden	5,8	3 %	7,0	4 %
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten und latente Steuern	2,5	1 %	1,1	1 %
	9,1	5 %	9,0	5 %
KURZFRISTIGE VERBINDLICHKEITEN				
Anteile anderer Gesellschafter am Kommanditkapital von Tochtergesellschaften	2,6	2 %	1,4	1 %
Rückstellungen	–	0 %	0,1	0 %
Kurzfristiger Teil der Finanzschulden	2,5	1 %	8,0	5 %
Erhaltene Anzahlungen	3,7	2 %	6,8	4 %
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	49,0	28 %	45,6	27 %
Sonstige Verbindlichkeiten	24,5	14 %	22,1	13 %
	82,3	47 %	83,9	49 %
BILANZSUMME	173,6	100 %	170,1	100 %

Die langfristigen Verbindlichkeiten betragen € 9,1 Mio. und erhöhten sich damit um € 0,1 Mio. Die Finanzschulden reduzierten sich im Berichtsjahr um € 1,2 Mio. auf € 5,8 Mio. Da keine neuen langfristigen Finanzschulden aufgenommen wurden, ging durch die planmäßigen Tilgungen diese Position zurück. Kompensierend wirkte sich der Anstieg der in Zusammenhang mit der Bordeauxsubskription erhaltenen Anzahlungen aus; für den Jahrgang 2008 bestand größere Nachfrage als für den Jahrgang 2007, der im Vorjahr in dieser Position bilanziert wurde.

Die Anteile anderer Gesellschafter am Kommanditkapital von Tochtergesellschaften haben sich im Vergleich zum Vorjahr um € 1,2 Mio. erhöht. Diese Position umfasst im Wesentlichen die Abfindungsverpflichtung für den 15%-Kommanditanteil an der Tochtergesellschaft *Weinland Ariane Abayan*. Vorstand und Aufsichtsrat haben beschlossen, im Wege einer Sachkapitalerhöhung 138.667 neue Hawesko-Aktien (ohne Dividendenberechtigung für das Berichtsjahr) gegen diese Kommanditanteile auszugeben.

Die anderen kurzfristigen Verbindlichkeiten verringerten sich um € 2,8 Mio. Die Reduzierung der kurzfristigen Finanzschulden um € 5,5 Mio. wurde durch den Anstieg der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen teilweise kompensiert.

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

Der Kapitalumschlag erreichte wie im Vorjahr 2,0.



Wesentliche genutzte und nicht bilanzierte Vermögenswerte, die geleast oder gepachtet sind, existieren nicht. Im Facheinzelhandel werden die von *Jacques' Wein-Depot* betriebenen Läden grundsätzlich gemietet und sind daher nicht im Anlagevermögen ausgewiesen.

Nicht bilanzierungsfähige Vermögenswerte (»Soft Assets«)

Die wichtigsten nicht bilanzierungsfähigen immateriellen Vermögenswerte des Konzerns liegen im Bereich der Kunden- und Lieferantenbeziehungen. Hier ist insbesondere die

Kundendatei zu nennen, in der ein erheblicher Teil der Gruppe der in Deutschland an hochwertigen Weinen Interessierten repräsentiert ist. Überdies ist die Lager- und Transportlogistik ein wesentlicher Vermögenswert.

Im Facheinzel- und im Versandhandel wurden ca. eine Million Endkunden (Vorjahr: ca. 900.000) in Deutschland und Österreich bedient. Im Durchschnitt kauften diese Kunden für ca. € 210 (Vorjahr: € 237) netto im Jahr: Der gegenüber dem Vorjahr geringere ausgefallene Wert ist auf die verstärkte Neukundengewinnung zurückzuführen, da

Erstkäufe in der Regel einen niedrigeren Durchschnittswert aufweisen. Im Großhandel zählen rund 12.000 Kunden, vorwiegend in Deutschland, zum Kundenkreis; sie kommen aus dem Lebensmitteleinzelhandel, dem Weinfachhandel und der Gastronomie.

Langjährige Beziehungen zu den besten Winzern der Welt sind ein weiteres Asset im Weinhandel. Darüber hinaus bedeutungsvoll sind bei wichtigen Marken die exklusiven Vertriebsrechte in den jeweiligen Absatzmärkten. Hier verfügt der Hawesko-Konzern u. a. über die Deutschlandrechte für die Produzenten Marchesi Antinori, Baron Philippe de Rothschild, Domaines Barons de Rothschild (Lafite), Penfolds, Rosemount, Taittinger und Torres.

Mit seiner speziellen Logistik – d. h. Lagerung, Umschlag und Transport zum Kunden –, die dem sensiblen und hochwertigen Gut Wein angemessen ist, kann Hawesko einen großen Vorteil ausspielen. Die Versandhandelslogistik des Konzerns verfügt über ein vollklimatisiertes Lieferzentrum am Standort Tornesch bei Hamburg, dessen Abläufe den Besonderheiten des Versandhandels mit Endverbrauchern genau angepasst sind. Seit dem Sommer 2007 wird dort außerdem die Logistik für die *Wein-Wolf*-Gruppe von der *IWL Internationale Wein Logistik GmbH* abgewickelt. Die Lagerintegration führt zu Synergieeffekten aufgrund einer höheren Lagerauslastung und flexiblerer Personaldisposition durch die Bündelung von Warenströmen im Versand- und Großhandel. Im Facheinzelhandel wird dagegen größtenteils auf Dienstleistungen Dritter zurückgegriffen, da die Abläufe hier eher den verbreiteten Logistikstandards entsprechen.

MITARBEITER

Die positive Entwicklung der Hawesko-Gruppe im abgelaufenen Geschäftsjahr ist nicht zuletzt auf die Kompetenz, die Erfahrung und den außerordentlichen Einsatz der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zurückzuführen. Sie sorgen tagtäglich dafür, dass die Kunden des Konzerns sich bestens beraten und bedient fühlen und gerne ihren Weinbedarf bei den Konzerngesellschaften decken.

Im Konzern wurden im Geschäftsjahr 2009 durchschnittlich 657 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, überwiegend in Deutschland, beschäftigt, nach 614 im Vorjahr (inklusive quotaleinbezogener Gemeinschaftsunternehmen). Im Segment Großhandel und in der für die Versand- und Großhandelslogistik zuständigen Tochtergesellschaft *IWL Internationale Wein Logistik* stieg die Zahl der Beschäftigten im Berichtsjahr. In den übrigen Bereichen der Hawesko-Gruppe bewegte sich die Mitarbeiteranzahl auf dem Niveau des Vorjahres. Nach Funktion der Mitarbeiter ergibt sich für das Berichtsjahr folgende Struktur: Tätig in Marketing/Vertrieb/Kundenservice waren 48 % der Mitarbeiter, 16 % in Verwaltung und IT, 29 % in der Logistik sowie 7 % in Einkauf und Beschaffung.

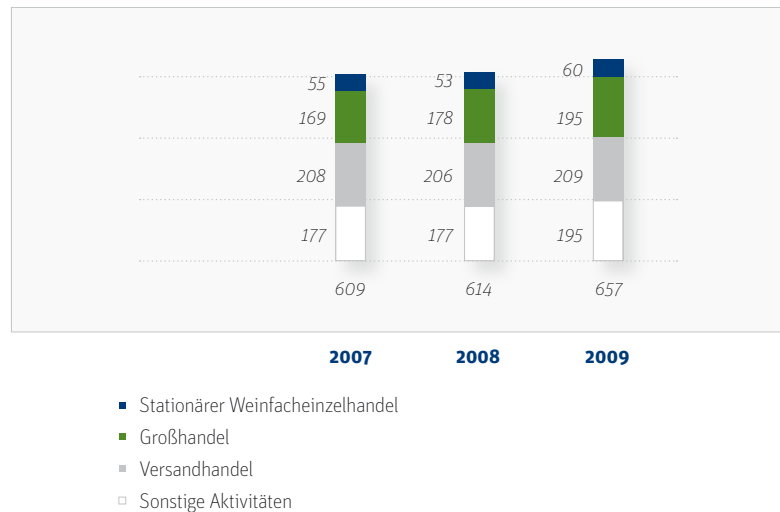
QUALIFIZIERUNG UND AUSBILDUNG

In allen Unternehmen des Hawesko-Konzerns hat die kontinuierliche Qualifizierung der Mitarbeiter einen hohen Stellenwert. Nur gut ausgebildete Mitarbeiter können den hohen Anforderungen der Märkte und der Kunden gerecht werden. Der Hawesko-Konzern betreibt daher sowohl eine am Bedarf orientierte Ausbildung als auch eine gezielte Weiterbildung.

Die erfolgreiche Gewinnung von Nachwuchskräften beginnt mit einem vielfältigen Angebot für Schulabsolventen. So waren im Berichtsjahr 23 Auszubildende im Konzern beschäftigt. Die Ausbildung erfolgt zum einen in vorwiegend kaufmännischen Berufen wie Groß- und Einzelhandels- oder Bürokaufmann/-frau. Zum anderen werden aber auch Berufseinsteiger in den Fachrichtungen Informatik oder Lagerlogistik ausgebildet.

Zur Realisierung zusätzlicher Potenziale wird im Hinblick auf einen systematischen Nachwuchsaufbau in Kooperation mit der Nordakademie Elmshorn in den dualen Studiengängen Betriebswirtschaft und Wirtschaftsinformatik ausgebildet. Diese Ausbildungsgänge bieten eine Alternative zum rein wissenschaftlichen Studium, und die Nachwuchskräfte absolvieren ihre praktische Ausbildung bei Hawesko.

MITARBEITER



(inklusive quotaleinbezogener Gemeinschaftsunternehmen)

Die Weiterbildungsmaßnahmen im Hawesko-Konzern basieren auf Angeboten, die auf die Weiterentwicklung der persönlichen Leistungsprofile der einzelnen Mitarbeiter abzielen. Darüber hinaus werden den Mitarbeitern interne Schulungen offeriert, die hauptsächlich der Warenkunde und dem Handling von Anwendersoftware gewidmet sind. Die Aufwendungen für Aus- und Weiterbildung betragen im Berichts- wie im Vorjahr € 0,2 Mio.

SOZIALE VERANTWORTUNG

Neben der Qualifizierung zählen auch Motivation und Gesundheit aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu den entscheidenden Erfolgsfaktoren. Daher ist ein aktives Gesundheitsmanagement eine Investition in die Zukunft und inzwischen ein Bestandteil verantwortlicher und nachhaltiger Unternehmenskultur im Hawesko-Konzern.

Beispiele für Unternehmensbeiträge zur Förderung der Gesundheit sind für die Mitarbeiter in Tornesch ein Angebot zur Grippe-Schutzimpfung, die Bereitstellung von Frischobst in der kalten Jahreszeit sowie eine Rückenschulung in Zusammenarbeit mit einer großen gesetzlichen Krankenkasse. Zur Förderung der Gesundheit und des Bewusstseins für die Wichtigkeit von mehr Bewegung im Alltag wurde am Standort Düsseldorf der Wettbewerb »G-Fit« durchgeführt, bei dem die Wegstrecke gemessen wurde, die die Teilnehmer während der Arbeit zurücklegen.

Auch das Angebot an Unternehmens- und Sozialleistungen für die Mitarbeiter des Hawesko-Konzerns ist vielfältig. Hervorzuheben sind vor allem die Angebote und Leistungen zur betrieblichen Altersversorgung und die Möglichkeit für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, sich am Unternehmenserfolg zu beteiligen.

Die Hawesko Holding AG ist Mitgliedsunternehmen der Pensionskasse des Handels. Damit ist allen inländischen Mitarbeitern des Hawesko-Konzerns der Weg zu einer effektiven betrieblichen Altersversorgung einschließlich Invaliditäts- und Hinterbliebenenversorgung eröffnet. Die Kombination von Arbeitgeberzuschuss und individueller Gehaltsumwandlung ermöglicht es, steuer- und sozialversicherungsbeitragsfrei Beiträge unmittelbar in ein sicheres Versorgungswerk einzuzahlen. Am 31. Dezember 2009 waren 291 Mitarbeiter des Konzerns Versicherungsnehmer in dieser Pensionskasse. Die tariflichen Arbeitgeberzuschüsse betragen im Berichts- wie im Vorjahr € 0,1 Mio.

FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG

Als Handelsunternehmen betreibt der Hawesko-Konzern keine Forschung und Entwicklung im engeren Sinne. Die Kosten für die Entwicklung von exklusiv vertriebenen Weincuvées in Zusammenarbeit mit renommierten Weinproduzenten – einschließlich der Eintragung und des Schutzes von Marken – überschreiten den Betrag von € 0,1 Mio. p. a. nicht.

GESAMTAUSSAGE ZUR WIRTSCHAFTLICHEN LAGE

Der Vorstand der Hawesko Holding AG ist mit dem Geschäftsverlauf des Berichtsjahres zufrieden: Trotz Wirtschaftskrise konnte der Umsatz auf Vorjahresniveau gehalten werden. Im Inland übertraf er das Vorjahr um 1,8 % und wuchs damit stärker als der deutsche Weinmarkt, der um 1,2 % zulegte. Das operative Ergebnis erreichte einen Wert von € 22,4 Mio. und ist das zweitbeste Ergebnis in der Firmengeschichte. Die finanzielle Lage hat sich im Berichtsjahr erneut verbessert, und eine Netto-Liquidität bietet eine solide Basis für künftiges Wachstum. Sicherlich wird das Geschäftsjahr 2010 den Hawesko-Konzern vor weitere Herausforderungen stellen, doch ist der Vorstand der Überzeugung, dass sich das bewährte Geschäftsmodell als stabil erweisen wird.

RECHTLICHE KONZERNSTRUKTUR UND ÜBERNAHMERECHTLICHE ANGABEN

BERICHT GEMÄSS § 315 ABSATZ 4 HGB IN VERBINDUNG MIT § 120 ABSATZ 3 SATZ 2 DES AKTIENGESETZES (AKTG):

Die Hawesko Holding AG ist seit Mai 1998 an der Börse notiert. Das gezeichnete Kapital in Höhe von € 13.497.324,27 ist eingeteilt in 8.844.736 auf den Inhaber lautende Stückaktien, die alle mit identischen Rechten und Pflichten ausgestattet sind. Beschränkungen, die Stimmrechte oder die Übertragung von Aktien betreffen, sind der Gesellschaft nicht bekannt. Andere Aktiegattungen existieren ebenfalls nicht. Der Vorstand ist satzungsgemäß bis 31. Mai 2013 ermächtigt, das Grundkapital mit Zustimmung des Aufsichtsrats durch Ausgabe neuer auf den Inhaber lautender Stückaktien um bis zu insgesamt € 6.352.163,73 zu erhöhen. Eine Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien gemäß § 71 Abs. 1 Nr. 8 AktG besteht nicht. Eine Satzungsänderung bedarf eines Beschlusses der Hauptversammlung, der mit mindestens drei Vierteln des vertretenen Grundkapitals erfolgt.

Die wesentlichen Vereinbarungen der Hawesko Holding AG, die eine Klausel für den Fall einer Übernahme der Hawesko Holding AG enthalten, betreffen Verträge mit einigen Lieferanten über exklusive Vertriebsrechte, bilaterale Kreditlinien mit inländischen Banken sowie Dienstverträge mit zwei Vorstandsmitgliedern. Im Übernahmefall haben die jeweiligen Lieferanten bzw. Kreditgeber das Recht, den Vertrag bzw. die Kreditlinie zu kündigen und ggf. die Kreditlinie fällig zu stellen; die beiden Vorstandsmitglieder haben Anspruch auf Entschädigung im Falle der Beendigung des Dienstvertrages infolge eines »Change of Control« (siehe hierzu Konzernanhang Nr. 45). Eine Übernahme wird angenommen, wenn ein Dritter die Kontrolle über die Hawesko Holding AG erlangt; dies kann auch eine gemeinschaftlich handelnde Gruppe sein.



Der Vorstandsvorsitzende, Herr Alexander Margaritoff, ist über die Alexander Margaritoff Holding GmbH mit gut 30 % der Aktien größter Aktionär der Hawesko Holding AG. Danach folgen Herr Detlev Meyer über die Tocos Beteiligung GmbH mit knapp 26 % und Herr Michael Schiemann über die Augendum Vermögensverwaltung GmbH mit 5 %. Die verbleibenden ca. 39 % sind in Händen von institutionellen Anlegern und Privatanlegern. Eine Beteiligung von Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmern im Sinne von §§ 289 Abs. 4 Nr. 5, 315 Abs. 4 Nr. 5 HGB besteht nicht.

Der Hawesko-Konzern hat eine Holding-Struktur, bei der die Muttergesellschaft Hawesko Holding AG 100 % bzw. die Mehrheit an den – überwiegend im Weinhandel – operativ tätigen Tochtergesellschaften hält. Bei den nicht zu 100 % gehaltenen Tochtergesellschaften hält in der Regel der zuständige Geschäftsführer einen Minderheitsanteil. Die Muttergesellschaft Hawesko Holding AG sowie eine mehrheitliche Anzahl der Tochtergesellschaften (26) haben ihren Sitz in der Bundesrepublik Deutschland; sie unterliegen somit deren Gesetzgebung, die einen maßgeblichen Einfluss auf die geschäftlichen Rahmenbedingungen hat.

Die nicht in Deutschland ansässigen Tochtergesellschaften haben ihren jeweiligen Sitz in der Europäischen Union bzw. in der Schweiz. Es sind keine wesentlichen Einflussfaktoren für das Geschäft zu erwähnen.

Der Hawesko-Konzern ist im Wesentlichen in drei weitgehend selbstständige Geschäftssegmente untergliedert (vgl. »Strategie«, Seite 19–20).

LEITUNG UND KONTROLLE

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

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

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

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

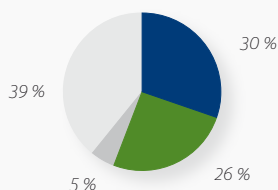
Jedes Geschäftssegment der Hawesko Holding AG wird federführend von einem Vorstandsmitglied geleitet, das für Definition und Erreichung der Segmentziele verantwortlich ist und innerhalb des Segments über Weisungsmacht verfügt.

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

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

Nach § 289a HGB haben börsennotierte Aktiengesellschaften eine Erklärung zur Unternehmensführung anzufertigen und in ihren Lagebericht aufzunehmen, wo sie einen gesonderten Abschnitt bildet. Sie kann auch auf der Internetseite der Gesellschaft öffentlich zugänglich gemacht werden. Diese Erklärung, in der die Erklärung gemäß § 161 AktG sowie relevante Angaben zu Unternehmensführungspraktiken, die über die gesetzlichen Anforderungen hinaus angewandt werden, wie auch eine Beschreibung der Arbeitsweise von Vorstand und Aufsichtsrat sowie der Zusammensetzung und Arbeitsweise von deren Ausschüssen enthalten sind, wird im Geschäftsbericht (Seite 100) abgedruckt und ist im Internet unter <http://www.hawesko.com> -> Investor Relations -> Corporate Governance abrufbar.

AKTIONÄRSSTRUKTUR (in %)



- Alexander Margaritoff Holding GmbH
- Tocos Beteiligung GmbH (Herr Detlev Meyer)
- Augendum Vermögensverwaltung GmbH
- Institutionelle Investoren und Privatanleger (Streubesitz)



Barossa Valley, Südastralien

VERGÜTUNGSBERICHT

Die Vergütung für die Vorstandsmitglieder enthält einen fixen und einen variablen Bestandteil sowie Komponenten der Altersvorsorge. Kriterien für die Angemessenheit der Vergütung bilden die Aufgaben des jeweiligen Vorstandsmitglieds, seine persönliche Leistung sowie die wirtschaftliche Lage, der Erfolg und die Zukunftsaussichten des Unternehmens unter Berücksichtigung seines Vergleichsumfeldes.

Der variable Anteil besteht aus einer Tantieme, die sich grundsätzlich nach dem Jahresüberschuss richtet; eine Komponente mit langfristiger Anreizwirkung existiert nicht. Die Vergütungen des Vorstands sind aus der folgenden Tabelle ersichtlich:

in T€	Fix	Variabel	Gesamt
Alexander Margaritoff	991	789	1.780
Bernd Hoolmans	405	214	619
Bernd G. Siebdrat	254	456	710
Ulrich Zimmermann	190	90	280
GESAMT	1.840	1.549	3.389

Dem Vorstandsmitglied Bernd Hoolmans wurde eine Altersrente nach Vollendung des 65. Lebensjahres und ein Invalidengeld zugesagt; für diese Zusage ist zum 31. Dezember 2009 eine Rückstellung in Höhe von T€ 117 (Vorjahr: T€ 120) bilanziert worden. Das Vorstandsmitglied Ulrich

Zimmermann hat nach Vollendung des 65. Lebensjahres Anspruch auf ein Ruhegeld. Für diese Zusage wurden durch die Gesellschaft im Berichtsjahr T€ 10 in eine Unterstützungskasse eingezahlt.



Santa Eugenia, Mallorca, Spanien

Die Verträge der Vorstandsmitglieder sehen in der Regel ein zweijähriges nachvertragliches Wettbewerbsverbot vor. Für die Dauer des Bestehens des nachvertraglichen Wettbewerbsverbotes erhält das jeweilige Vorstandsmitglied eine Entschädigung in Höhe von 50 % seiner zuletzt bezogenen durchschnittlichen vertragsgemäßen Leistungen p. a.

Im Falle der Beendigung des Dienstvertrages infolge eines »Change of Control« haben zwei Vorstandsmitglieder Anspruch auf eine Entschädigung.

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

in T€	Variable Bezüge	Fixe Bezüge	Sitzungsgeld	Vergütung für persönlich erbrachte Leistungen	Summe
Manfred Middendorff	34	8	26	–	68
Prof. Dr. Dr. Dr. Franz Jürgen Säcker	26	6	20	16	68
Thomas R. Fischer	9	2	2	–	13
Gunnar Heinemann	17	4	9	–	30
Jacques Héon	17	4	5	–	26
Angelika Jahr-Stilcken	17	4	4	–	25
SUMME	120	28	66	16	230

Der Aktienbesitz des Vorstands und des Aufsichtsrats wird im Konzernhang unter Nr. 45 angegeben. Die Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats sind nach § 15a Wertpapierhandelsgesetz verpflichtet, wesentliche Erwerbe oder Veräußerungen von Aktien der Hawesko Holding AG offenzulegen.

UMWELTBERICHT

Mit Ausnahme der Tochtergesellschaft *Gebr. Josef und Matthäus Ziegler GmbH* verfügt der Hawesko-Konzern als Handelsunternehmen über keine Produktionsanlagen; insofern sind die entsprechenden Umweltstandards für den Konzern nur indirekt von Bedeutung. Im Rahmen seiner Einkaufstätigkeit regt der Hawesko-Konzern seine Lieferanten dazu an, bei Anbau und Vinifizierung der Weine umweltschonende Praktiken anzuwenden. Viele Lieferanten nehmen diese Anregung positiv auf und sind dabei, ihre Prozesse entsprechend zertifizieren zu lassen.

In den Verwaltungszentralen Tornesch bei Hamburg und Düsseldorf wurden und werden Maßnahmen zum Energiesparen realisiert, die auf eine intelligentere Nutzung der Ressourcen abzielen. Diese haben im Vorjahr zu nachhaltigen Einsparungen von 30 % in Tornesch und 10 % in Düsseldorf geführt. In Tornesch wird die Büroklimateanlage mit Wasser als umweltfreundlichem Kältemedium betrieben. An beiden Standorten werden umweltschonende Verbrauchs- und Recyclingprodukte verwendet. Im Rahmen der Einrichtung von Büroarbeitsplätzen werden nur noch PCs und Monitore eingesetzt, die sich auf dem neuesten Stand der Technik befinden und einen wesentlich geringeren Stromverbrauch haben als Geräte früherer Generationen.

Bei Direkt-Mailing-Werbungen werden die anzuschreibenden Adressen für jedes Mailing durch intelligente Selektion festgelegt.

Dies führt zu einem effektiven Mailingeeinsatz und ebenfalls zu einem geringeren Papier- und Energieverbrauch. Dadurch ist auch eine genauere Planung der Auflagen möglich, und Makulaturen in der Druckerei können vermieden werden. Die Werbungen werden möglichst auf Recyclingpapier oder solchem aus nachhaltiger Erzeugung gedruckt, das dem Forest-Stewardship-Council-Standard entspricht.



Känguru in einem Weingut in Australien

In den einzelnen *Jacques' Wein-Depots* wurde 2008 damit begonnen, besonders energieaufwendige Beleuchtung zu identifizieren und auszutauschen. Diese Optimierungen wurden 2009 fortgeführt. Grundsätzlich kommt bei Depotrenovierungen und Neueröffnungen ein energieoptimiertes Beleuchtungskonzept zum Einsatz. Die Effizienz der jeweils bestehenden Heiztechnik wird überprüft. Der Energiepass für Gewerbeimmobilien wird bei allen Depotstandorten eingeführt und eine Dokumentation der jeweils ergriffenen Maßnahmen zur Reduzierung des Energieverbrauchs und deren Wirkung erstellt. Weinkorken werden seit mehreren Jahren in jedem *Jacques' Wein-Depot* zum Recycling entgegengenommen: Im Berichtsjahr wurden wieder über acht Millionen Korken in den Depots eingesammelt und fachgerecht bei Recycling-Dienstleistern abgegeben. Als einziger bundesweit vertretener Weinfacheinzelhändler bietet *Jacques'* diesen Service an.

Das klimatisierte Logistikzentrum des Konzerns befindet sich am Standort Tornesch und bereitet Weinversendungen für die Segmente Großhandel und Versandhandel vor. Hier gewährleistet eine EDV-unterstützte Feinsteuerung der Heizung bzw. der Klimatisierung den optimalen Einsatz von Energie. Transportverpackungen werden sparsam und effektiv verwendet, um unnötige Abfälle zu vermeiden. Beide Standorte bedienen sich einer zentralen EDV-Anlage, um eine genaue Tagesplanung, Disposition, Vorsortierung der

Waren nach Zielorten und papierlose Abstimmung mit den Transportdienstleistern DHL und Hermes Logistik Service durchzuführen, so dass deren Auslastung maximiert und damit der Energieverbrauch minimiert werden. Ihrerseits realisieren sowohl DHL als auch Hermes Logistik Service besonders umweltverträgliche Prozesse und sind nach DIN 14001 (Umweltmanagementsysteme) zertifiziert.

NACHTRAGSBERICHT

KEINE BESONDEREN EREIGNISSE NACH SCHLUSS DES GESCHÄFTSJAHRES

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

RISIKOBERICHT

RISIKOMANAGEMENT UND RISIKOBERICHT

Der Hawesko-Konzern ist im Rahmen der Aktivitäten in seinen Absatzmärkten den Risiken ausgesetzt, die mit unternehmerischem Handeln verbunden sind. Er hat ein modernes und umfassendes Risikomanagementsystem etabliert, welches laufend weiterentwickelt wird. Das Risikomanagementsystem besteht aus dem monatlichen Controlling/Berichtswesen sowie einer zweimal jährlich durchgeführten Risikoinventur. Beide Instrumente sind aufeinander abgestimmt und wesentlicher Bestandteil der Konzernsteuerung.

Neben dem allgemeinen Geschäftsrisiko ist der Konzern zusätzlich folgenden Risiken ausgesetzt:

Gesamtwirtschaftliche Risiken

Der Hawesko-Konzern erzielt ca. 93 % 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.

Branchenrisiken

Zu den Branchenrisiken gehören insbesondere:

▪ *Naturprodukt Wein – Beschaffungsrisiken*

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

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

Die Qualitätssicherung der gekauften Weine beginnt mit dem Besuch des erzeugenden Weinguts und setzt sich mit der Untersuchung in den Labors des Hawesko-Konzerns fort. Qualitätsprobleme sind selten. Die Winzer kennen Hawesko und seine hohen Ansprüche und legen überdies selbst großen Wert auf die Qualität ihrer Weine. Im Berichtsjahr wurde lediglich ein unwesentlicher Teil der Lieferungen aus Qualitätsgründen von Hawesko nicht abgenommen.

▪ *Wettbewerb – Absatzrisiken*

Der Weinmarkt ist von zunehmendem Wettbewerb sowohl durch spezialisierte Nischenanbieter als auch durch größere finanzstarke Konzerne gekennzeichnet. In diesem Kontext verfolgt der Hawesko-Konzern die Strategie, seine Marktposition auf Basis von qualitativ hochwertigen Produkten unter Einsatz seiner Kompetenz im Database-Marketing sowie in der Kundenlogistik zu behaupten und in Deutschland wie im Ausland weiter auszubauen.

Der Hawesko-Konzern ist nicht von bestimmten Kunden abhängig: Die mit einem einzelnen Abnehmer getätigten Umsätze überschreiten in keinem Falle die Quote von 5 % des Konzernumsatzes.



Paarl (Simonsberg), Südafrika

▪ *Saisonalität*

Der Hawesko-Konzern veröffentlicht seine Geschäftszahlen vierteljährlich. Sie weisen Schwankungen auf, die saisonal bedingt sind: Vor allem variieren Umsatz und Ergebnis in den einzelnen Quartalen, u. a. aufgrund der Anzahl der Werbemailings, die in Abhängigkeit von der jeweiligen Lage der Feiertage des Jahres festgelegt wird. Darüber hinaus erzielt der Hawesko-Konzern regelmäßig einen hohen Anteil von Umsatz und Ergebnis im vierten Quartal. In der Regel werden rund 5 % des Konzernumsatzes im Präsentgeschäft der Vorweihnachtszeit erwirtschaftet. Dabei wird das Ergebnis insbesondere des dritten Quartals eines jeden Jahres durch die Konfektionierung und den Vorpäck sowie durch die wegen der vermehrten Warenzugänge höheren Handlungskosten belastet.

▪ *Öffentliche Diskussion über Alkoholsteuer und Werbeverbot*

In der Europäischen Union wird seit einigen Jahren eine Diskussion darüber geführt, ob die Werbung für Alkoholika EU-weit eingeschränkt werden und diese einer erhöhten Besteuerung unterliegen sollten. Auch wenn entsprechende Maßnahmen verordnet werden sollten, werden nach Einschätzung des Hawesko-Vorstands eine stärkere Besteuerung und Werbeverbote für alkoholhaltige Produkte voraussichtlich nicht zu einem mittelfristig niedrigeren Weinkonsum führen. Je nachdem, wie die Bestimmungen im Einzelnen ausgestaltet sein werden, könnte ein 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 kaum von einer öffentlichen Diskussion darüber betroffen, inwieweit Alkoholkonsum nur gemäßigt stattfinden sollte.

▪ *Datenschutz*

In Deutschland steht seit Mitte 2008 eine Novellierung des Bundesdatenschutzgesetzes (BDSG) in der öffentlichen Diskussion. Das Gesetz zielt im Kern auf die Transparenz des sogenannten »Listenprivilegs«, das die Übermittlung und Nutzung personenbezogener Daten für Zwecke der Werbung, der Markt- und Meinungsforschung sowie für die geschäftsmäßige Datenverarbeitung erlaubt und regelt. Im Frühjahr 2009 wurde das BDSG novelliert. Die gesetzlichen Vorschriften wurden vom Hawesko-Konzern übernommen und im operativen Geschäft umgesetzt. Alle weiteren künftigen gesetzlichen Vorschriften zum BDSG werden zeitnah umgesetzt. Die Hawesko-Segmente Facheinzelhandel und Versandhandel gewinnen einen erheblichen Anteil ihrer jeweiligen Neukunden über die im »Listenprivileg« geregelten Methoden, haben sich aber bereits seit Jahren zu einem über die gesetzlichen Vorschriften hinausreichenden, verantwortlichen Umgang mit Kundendaten verpflichtet.

▪ *Pfand auf Getränkeverpackungen*

In Deutschland wurde im Januar 2003 ein Pfand auf Einwegverpackungen für Getränke eingeführt. Durch die Neuregelung der Verpackungsordnung im Jahr 2004 ist zum jetzigen Zeitpunkt nicht mehr damit zu rechnen, dass auch auf Weinflaschen ein Pfand erhoben wird.

Finanzrisiken

Im Hawesko-Konzern besteht eine Reihe von finanziellen Risiken. Hierzu zählen insbesondere die Einflüsse aus Änderungen von Wechselkursen und Zinssätzen sowie das Ausfall- und Liquiditätsrisiko.

Die Tochterunternehmen des Hawesko-Konzerns sind als Importeure international gehandelter Weine von der Entwicklung der Währungskurse außerhalb des Euro-Währungsraums abhängig. Die Refinanzierung des Kapitalbedarfs im Hawesko-Konzern erfolgt im Wesentlichen in Form von Krediten, die sich zum überwiegenden Teil am kurzfristigen Marktzins orientieren und über Zinsderivate (Caps und Swaps) abgesichert werden. Diese Zinsderivate werden nur in überschaubarem Umfang eingesetzt, so dass sich nach Auffassung des Unternehmens hieraus kein besonderes Risiko ergibt. Da nach IAS 39 die Marktwerte dieser Absicherungsinstrumente zu berücksichtigen sind, kann es zu Schwankungen im Finanzergebnis kommen.

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

Rechtliche und steuerliche Risiken

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

Steuerliche Risiken, die einen erheblichen Einfluss auf die wirtschaftliche Lage des Hawesko-Konzerns haben, bestehen nach Kenntnis der Gesellschaft nicht. Für Risiken aus der zum Zeitpunkt des Berichts noch nicht abgeschlossenen steuerlichen Betriebsprüfung wurde vorsorglich eine Rückstellung gebildet.

IT-Risiken

Die IT-Infrastruktur im Hawesko-Konzern orientiert sich an den Vertriebssegmenten Facheinzelhandel, Großhandel/ Distribution und Versandhandel. Die IT-Systeme werden im Rahmen bestehender Planungen bedarfsgerecht modernisiert und erweitert. Konzernweit sind IT-Ausfallrisiken durch redundante Hardware und durch Backup-Systeme weitestgehend ausgeschlossen. Angemessene technische Schutz- und Überwachungsverfahren für den Zugriff von außen und durch Dritte (Remote Access) sind eingerichtet.



Im Bereich Facheinzelhandel sind die einzelnen Depots mittels eines computergestützten Warenwirtschafts- und Marketingsystems über ISDN-Wählleitungen mit der Zentrale in Düsseldorf verbunden. Der Ausfall einzelner Kassen kann gelegentlich vorkommen, stellt aber für das gesamte Unternehmen keine existenzielle Gefahr dar. Im Rahmen der Inanspruchnahme eines Service-Pakets der Firma Wincor-Nixdorf wird ein solcher Ausfall innerhalb von vier Stunden behoben. Das gesamte System ist seit 2001 ohne Probleme im Einsatz und wird laufend an neue Standards angepasst. Das System ist in der Lage, ein weiteres Wachstum des Depot-Netztes zu bewältigen, ohne dass dadurch mit dem Auftreten eines wesentlichen Risikos zu rechnen wäre.

Im Bereich Großhandel wird EDV für Verwaltung, Warenwirtschaft und Buchhaltung eingesetzt; eine Großhandels-Tochtergesellschaft benutzt das System des Versandhandels (siehe unten). Mit der Implementierung eines neuen IT-Systems auf Basis von SAP ist im Berichtsjahr begonnen worden. Es ist geplant, den Umstellungsprozess bis Anfang 2011 abzuschließen. Die Risiken für das Geschäft im Rahmen der Einführung der neuen Systeme sind aus heutiger Sicht als beherrschbar einzustufen.

Im Bereich Versandhandel werden die Kundenbestellungen und Warenströme durch eine in 2006 eingeführte Lagerverwaltungs-, Warenwirtschafts- und Finanzbuchhaltungs-Software auf der Basis von SAP gesteuert. Das Telekommunikationssystem des Call-Centers wird durch ein Back-up-System ergänzt, das bei Ausfall des Hauptsystems die Fortführung des laufenden Geschäfts gewährleistet. Der Systemlieferant garantiert in einem solchen Falle die Instandsetzung des Hauptsystems innerhalb von maximal 24 Stunden. Das Risiko, dass ein Totalausfall das laufende Geschäft zum Erliegen bringt, ist sowohl beim Kundenbestell- und Warensystem als auch beim Telekommunikationssystem als gering einzuschätzen.



Management-Risiken

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

Sonstige Risiken

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

Weitere wesentliche Risiken sind derzeit nicht erkennbar.

SONSTIGES RISIKOMANAGEMENT-SYSTEM/CHANCENMANAGEMENT-SYSTEM

Im Rahmen der monatlich stattfindenden Vorstandssitzungen werden Informationen aus den Geschäftssegmenten ausgetauscht, die außer auf den aktuellen Geschäftsverlauf auch

auf eventuell bestehende spezielle Situationen – sowohl positiver als auch negativer Art – eingehen. Falls der Vorstand angesichts einer Herausforderung oder einer Chance besondere Maßnahmen für erforderlich oder ratsam hält, kann er diese zeitnah einleiten bzw. anordnen.

GESAMTAUSSAGE ZUR RISIKOSITUATION DES HAWESKO-KONZERNS

In der Gesamtbeurteilung der Risikosituation ist aus heutiger Sicht 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.

BESCHREIBUNG DER WESENTLICHEN MERKMALE DES INTERNEN KONTROLL- UND DES RISIKOMANAGEMENT- SYSTEMS IM HINBLICK AUF DEN RECHNUNGS- UND KONZERNRECHNUNGSLEGUNGSPROZESS

Das interne Kontrollsystem der Konzerngesellschaften sowie der Konzernrechnungslegung ist wesentlicher Bestandteil des Berichtswesen und somit des internen Leitungs- und Steuerungssystems. Weiterhin bildet es die Basis zur Sicherung der Einhaltung von in- und externen Vorgaben (Compliance).

Das Risikomanagementsystem als Teil des internen Kontrollsystems erfasst und bewertet systematisch die im Rahmen der zweimal jährlich durchgeführten Risikoinventur identifizierten Risiken. In Bezug auf die Konzernrechnungslegung ist das Risikomanagementsystem darauf ausgerichtet, die Risiken im Konzernabschluss angemessen abzubilden (z. B. durch Bildung von Rückstellungen) und dadurch das Risiko einer unvollständigen Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage zu begrenzen. Weitere Erläuterungen zum Risikomanagementsystem werden im Risikobericht auf Seite 44 gemacht.

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

Das interne Kontrollsystem bezogen auf den Rechnungslegungsprozess

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

Die generelle Organisation des Rechnungswesens sowie die Berücksichtigung der in die rechnungslegungsrelevanten Prozesse einbezogenen Unternehmensbereiche ist so gestaltet, dass eine der Unternehmensgröße und dem Unternehmensumfeld angemessene Trennung in Genehmigungs-, Ausführungs-, Abrechnungs- und Kontrollfunktionen vorhanden ist. Diese Funktionstrennung erlaubt 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 Kaufpreisallokation notwendig sind, werden unter Hinzuziehung externer unabhängiger Spezialisten bearbeitet.

Das interne Kontrollsystem bezogen auf den Konsolidierungsprozess

Die Erfassung der rechnungslegungsrelevanten Vorgänge erfolgt für die Einzelabschlüsse der Tochtergesellschaften in lokalen Standardbuchhaltungssystemen. Zur Aufstellung des Konzernabschlusses werden die Einzelabschlüsse sowie ergänzende standardisierte Informationen in die Konsolidierungssoftware COGNOS im Rahmen eines entsprechenden Berechtigungskonzeptes eingestellt und durch das Konzernrechnungswesen überprüft. Das interne Kontroll- und Risikomanagementsystem der Hawesko Holding AG ist darauf ausgerichtet, die Rechnungslegung bei der

Gesellschaft sowie allen in den Konzernabschluss einbezogenen Gesellschaften einheitlich und im Einklang mit den rechtlichen und gesetzlichen Vorgaben sowie den internen Leitlinien sicherzustellen.

Sämtliche Konsolidierungsvorgänge sowie die Überleitung der lokalen Einzelabschlüsse auf den Rechnungslegungsstandard IFRS werden durch die Zentralabteilung »Konzernrechnungswesen und Beteiligungscontrolling« durchgeführt und dokumentiert. Auf Konzernebene erfolgt auch die Auswertung und Verdichtung der für den Anhang und Lagebericht notwendigen internen und externen Daten.

Die Wirksamkeit und Ordnungsmäßigkeit der Konzernrechnungslegung im Rahmen der Abschlusserstellung werden dabei direkt durch den Finanzvorstand bzw. die von ihm beauftragten Personen im Konzernrechnungswesen überwacht.

PROGNOSEBERICHT

AUSRICHTUNG DES HAWESKO-KONZERNS IN DEN KOMMENDEN BEIDEN GESCHÄFTSJAHREN

Für die nächsten zwei Geschäftsjahre sind keine grundlegenden Änderungen in der Geschäftspolitik des Hawesko-Konzerns vorgesehen. Sollte die derzeitige Weltwirtschaftskrise länger anhalten, wird der Vorstand alle geeigneten Maßnahmen zur Sicherung der Marktposition der Gesellschaft und ihrer Liquidität ergreifen. Seine gute Finanzausstattung gestattet dem Hawesko-Konzern volle Handlungsfreiheit auch in einer längeren wirtschaftlichen Abschwungphase. Der Hauptabsatzmarkt wird voraussichtlich weiterhin die Bundesrepublik Deutschland sein; in geringerem Maße werden die Märkte in Österreich, Tschechien, Frankreich und die der Länder Ostasiens bedeutsam sein. Grundsätzlich ist der Vorstand an möglichen Akquisitionen im nahen Ausland interessiert. Einige potenzielle Objekte sind einer näheren Prüfung unterzogen worden. Ende Januar 2009 wurde durch Aktienkäufe auf dem offenen Markt die Beteiligung an der *Majestic Wine PLC* auf 3,4 % der Stimmrechte aufgestockt. Zum 1. Juli 2009 wurde eine Mehrheit an der *Globalwine AG*, Zürich, erworben. Weitere Akquisitionsvorhaben haben sich nicht soweit konkretisiert, dass darüber zu berichten wäre. Eine grundlegende Änderung der Geschäftsprozesse oder des Geschäftstyps ist nicht vorgesehen.



Chard Farm, Central Otago, Neuseeland

WIRTSCHAFTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN

Erwartete künftige gesamtwirtschaftliche Entwicklung

Für 2010 erwarten die meisten Experten für Deutschland eine Verbesserung gegenüber 2009, wenn auch vor dem Hintergrund einer weiterhin insgesamt schwierigen Lage: So erwartet Ende Februar 2010 die DZ Bank beispielsweise zwar einen Anstieg des Bruttoinlandsprodukts (BIP) um 1,2 %, aber auch einen Rückgang des privaten Verbrauchs um 0,2 % im Gesamtjahr 2010. Für 2011 rechnen die Banker mit einem kräftigeren BIP-Wachstum von 2,2 % und einem Anstieg des privaten Verbrauchs um 1,0 %.

Der Hawesko-Vorstand geht ebenfalls grundsätzlich davon aus, dass sich 2010 schwierig gestalten und erst 2011 eine Verbesserung der wirtschaftlichen Grundlage einsetzen wird.

Künftige Branchensituation

Nach Einschätzung des Vorstands der Hawesko Holding AG wird sich das Weingeschäft vor allem im ersten Halbjahr 2010 gegenüber der schwachen Vorjahresentwicklung erholen können. Bereits in den ersten Wochen des Jahres ist ein Nachlassen der Krisenstimmung und eine allmähliche Rückkehr zum »Tagesgeschäft« erkennbar. Für 2011 geht der Hawesko-Vorstand von einer stärkeren Erholung aus. Er glaubt, dass der Weingenuss nach wie vor zu den kleinen Freuden des Alltags gehört, auf die man ungerne verzichtet, und dadurch eine stabilere Nachfrage besteht als in vielen anderen Teilbereichen des Konsums.



Abgesehen davon werden sich die bereits bestehenden qualitativen Trends in den nächsten zwei Jahren fortsetzen: Professionalisierung der Weinwelt, wachsende Konsumentenansprüche und Konsumkonzentration in Europa werden voraussichtlich auch in den Jahren 2010 und 2011 das Weingeschäft prägen. Außerhalb Europas werden sich ein steigender Weinkonsum und eine Nivellierung der Erntemengen hochwertiger Weintrauben aus Australien und den USA weltweit bemerkbar machen. Was die profitable Rezeption dieser Trends und die entsprechende Anpassung des Angebots betrifft, ist der Hawesko-Konzern nach wie vor hervorragend positioniert.

ERWARTETE ERTRAGSLAGE

Für das Geschäftsjahr 2010 rechnet der Hawesko-Vorstand mit einer leichten Umsatzsteigerung gegenüber dem Vorjahr. Im Großhandel ist die sich seit 2009 abzeichnende Entwicklung hin zu preiswerteren Weinen zwar nach wie vor eine Herausforderung, dennoch macht sich 2010 bereits eine Stabilisierung bemerkbar. Auch werden Endkonsumenten ihre Weinkäufe in den

Segmenten Facheinzelhandel (*Jacques' Wein-Depot*) und Versandhandel aus heutiger Sicht stabil halten: Dafür sprechen der aktuelle Trend zu »Homing« oder »Cocooning«, also zum Zuhausebleiben, sowie die demografische Zusammensetzung der Kundenzielgruppe von *Jacques'* und Versandhandel. Für das Geschäftsjahr 2011 wird eine weitere Steigerung des Umsatzes erwartet.

Für *Jacques' Wein-Depot* erwartet der Vorstand in 2010 ein organisches Wachstum durch Neukundengewinnung sowie selektive Neueröffnungen und Standortnetzoptimierungen. Das Großhandelssegment wird voraussichtlich seinen Umsatz in einem sich stabilisierenden Umfeld steigern – zum einen durch eine Erholung des Geschäfts mit Bordeauxweinen älterer Jahrgänge und Champagnern, zum anderen durch die erstmalige Konsolidierung der schweizerischen Tochtergesellschaft *Globalwine* für ein volles Jahr.

Das Segment Versandhandel wird 2010 zwar einen kleinen Rückgang bei den Auslieferungen der Bordeauxweine des 2007er Jahrgangs im ersten Quartal 2010 verkraften müssen, dennoch auf einer breiteren Geschäftsbasis als in den Vorjahren aufbauen können, da die Anzahl aktiver Kunden in den letzten Jahren gesteigert werden konnte.

Bezüglich des operativen Ergebnisses (EBIT) des Konzerns in 2010 ist nach aktueller Schätzung von einem Ergebnis in Größenordnung des Vorjahres (d. h. ca. € 22–23 Mio.) auszugehen. Der außerordentliche Finanzaufwand von € 1,8 Mio. aus der 2009 beschlossenen Sachkapitalerhöhung wird sich nicht wiederholen, was eine Steigerung des Konzernjahresüberschusses ohne Anteile von Minderheitsgesellschaftern bzw. des Gewinns pro Aktie ermöglichen sollte. Für 2011 erwartet der Vorstand eine weitere Steigerung des EBIT bzw. des Konzernjahresüberschusses. Er rechnet sowohl für 2010 als auch für 2011 mit einem Free-Cashflow in einer Größenordnung von jeweils ca. € 15 Mio. und somit ebenfalls mit der Dividendenfähigkeit der Gesellschaft. In den künftigen Zwischenberichten wird der Hawesko-Vorstand seine Erwartungen und seinen Ausblick für die Zukunft wie gewohnt zeitnah kommunizieren.

ERWARTETE FINANZLAGE

Die Finanzplanung des Hawesko-Konzerns geht auch für die Zukunft davon aus, dass sich die Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte beziehungsweise in das Working Capital sowie die Dividendenzahlung aus dem laufenden Cashflow finanzieren lassen.

Nach heutigem Stand wird die positive Netto-Verschuldung (Netto-Liquidität) des Konzerns ansteigen und eine Reserve für mögliche Akquisitionen bilden.

Die Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte werden im Geschäftsjahr 2010 voraussichtlich bei gut € 4 Mio. liegen. Bei den vorgesehenen Investitionen richtet sich der Fokus auf die Eröffnung weiterer *Jacques'* *Wein-Depots* sowie auf IT-Investitionen im Großhandelssegment.

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

CHANCEN UND RISIKEN

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

Derzeit geht der Hawesko-Vorstand zwar nicht von ausgeprägten Chancen im Rahmen des aktuellen konjunkturellen Umfelds aus, dennoch ist die Geschäftslage zu Redaktionsschluss (Anfang März 2010) sehr zufriedenstellend und eine Normalisierung vor allem im Großhandelssegment spürbar. Marktforschungsexperten wie die GfK weisen darauf hin, dass eine zunehmende Arbeitslosigkeit oder die Angst davor die Konsumstimmung dämpfen könnte – eine Befürchtung, die vornehmlich das zweite Halbjahr 2010 betrifft. Der Hawesko-Vorstand sieht darin jedoch kein besonderes Risiko für den Hawesko-Konzern, auch wenn er aufgrund der relativ guten Vergleichsbasis des Vorjahres eine etwas geringere Dynamik im zweiten Halbjahr 2010 erwartet. Denn zum einen handelt es sich beim Weinkauf – anders als beim Kauf langlebiger Konsumgüter – um eine der kleinen Freuden des Alltags, auf die die meisten Kunden des Konzerns nur sehr ungern verzichten würden. Zum anderen würde der Trend zum Konsum zu Hause begünstigt, wovon die Endkonsumenten-Segmente des Konzerns – Facheinzelhandel (*Jacques'*) und Versandhandel – bisher profitiert haben und weiterhin profitieren könnten. Überdies sind einige Experten der Ansicht, dass der Konsum, der in Deutschland im Gegensatz zu anderen Ländern über mehrere Jahre stagnierte, möglicherweise auch nicht in dem Maße Schwankungen ausgesetzt ist wie im Ausland. Der Hawesko-Vorstand rechnet derzeit eher damit, dass sich der Weinkonsum in der Gesamtjahresbetrachtung stabil halten wird.

Der Hawesko-Konzern verfügte zum Bilanzstichtag 31.12.2009 über sehr solide Bilanzrelationen, beispielsweise eine Eigenkapitalquote von mehr als 47 % und eine positive Netto-Verschuldung (Netto-Liquidität) von € 4,2 Mio. Mit einem Free-Cashflow von € 20,8 Mio. weist der Konzern einen ebenfalls sehr starken Wert auf. Der Vorstand geht davon aus, dass die meisten Wettbewerber nicht über vergleichbare finanzielle Stärke verfügen.

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

Schließlich ist der Vorstand überzeugt davon, dass die langjährige spezifische Management-Erfahrung im Weinbereich, über die der Hawesko-Konzern verfügt, eine sehr gute Voraussetzung für eine weiter erfolgreiche Entwicklung des Konzerns in den nächsten beiden Jahren ist.

Mit dem 1. März 2010 beginnt eine erweiterte Vertriebspartnerschaft für die Weine von Robert Mondavi, Ravenswood und Hardys, die im Geschäftsjahr 2010 und vor allem in 2011 und danach geschäftsbelebend wirken sollte. Gelänge es dem Hawesko-Konzern, Exklusivvertriebsrechte für weitere namhafte Produzenten zu erhalten, könnte dies – in Abhängigkeit von den jeweils betroffenen Absatzvolumina – zu zusätzlichen Umsatzsteigerungen und mittelfristig zu einer Ergebniserhöhung führen.

GESAMTAUSSAGE ZUR VORAUSSICHTLICHEN ENTWICKLUNG DES KONZERNS

Vor dem Hintergrund der oben dargestellten Einzelsachverhalte und der Einschätzung der Weinmarktentwicklung hält der Vorstand für die nächsten zwei Jahre eine stabile Entwicklung des Hawesko-Konzerns für realistisch. Nach dem Erreichen einer EBIT-Marge von 6,6 % im Berichtsjahr wird die nachhaltige Stabilisierung der Umsatzrentabilität bei 7 % eine der wichtigsten Marken bleiben. Darüber hinaus rückt das Wachstum stärker in den Fokus: Der Hawesko-Vorstand strebt auch unter den gegenwärtigen Marktbedingungen ein profitables

Wachstum an. Die dauerhafte Erreichung einer Kapitalrendite (ROCE) von 16 % bleibt ebenfalls eine wichtige Zielmarke. Die Realisierung dieser finanztechnischen Ziele ist aber Ausdruck eines funktionierenden Geschäftsmodells und kann nur gelingen, wenn auch die menschliche Dimension des Wirtschaftens angemessen berücksichtigt wird: Zufriedene Kunden, motivierte Mitarbeiter, eine faire Behandlung von und durch Geschäftspartner sind Werte, ohne die das Geschäft nicht lebt und deren Verwirklichung der Hawesko-Vorstand auch in Zukunft für entscheidend hält.



Weingut Plaisir de Merle, Franschhoek, Südafrika

KONZERNABSCHLUSS

der Hawesko Holding AG für das Geschäftsjahr 2009

KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

für den Zeitraum vom 1. Januar bis 31. Dezember 2009 (nach IFRS)

	Anhang	1.1.–31.12.2009	1.1.–31.12.2008
		in T€	in T€
UMSATZERLÖSE	9.	338.501	338.845
Erhöhung/Verminderung des Bestandes an fertigen Erzeugnissen		16	307
Sonstige betriebliche Erträge	10.	15.324	15.498
Aufwendungen für bezogene Waren		-200.117	-203.277
Personalaufwand	11.	-33.345	-31.154
Abschreibungen	12.	-4.730	-4.500
Sonstige betriebliche Aufwendungen	13.	-93.160	-90.056
Sonstige Steuern		-110	-169
ERGEBNIS DER BETRIEBLICHEN TÄTIGKEIT		22.379	25.494
Finanzergebnis	14.	-2.590	-3.258
ERGEBNIS VOR ERTRAGSTEUERN		19.789	22.236
Ertragsteuern und latente Steuern	15.	-6.632	-7.393
KONZERNJAHRESÜBERSCHUSS		13.157	14.843
Ergebnisanteil von Minderheitsgesellschaftern		-54	-233
KONZERNJAHRESÜBERSCHUSS OHNE ANTEILE VON MINDERHEITSGESELLSCHAFTERN		13.103	14.610
Ergebnis je Aktie (unverwässert) in €	16.	1,48	1,67

KONZERN-GESAMTERGEBNISRECHNUNG

für den Zeitraum vom 1. Januar bis 31. Dezember 2009 (nach IFRS)

	1.1.–31.12.2009	1.1.–31.12.2008
	in T€	in T€
KONZERNJAHRESÜBERSCHUSS	13.157	14.843
Ergebnis aus veräußerbaren Finanzinstrumenten	2.592	-1.614
Differenzen aus der Währungsumrechnung	-1	-46
DIREKT IM EIGENKAPITAL ERFASSTE ERTRÄGE UND AUFWENDUNGEN	2.591	-1.660
GESAMTERGEBNIS	15.748	13.183
davon		
– den Aktionären der Hawesko Holding AG zustehend	15.697	12.967
– auf andere Gesellschafter entfallend	51	216

KONZERNBILANZ

zum 31. Dezember 2009 (nach IFRS)

AKTIVA	Anhang	31.12.2009	31.12.2008
		in T€	in T€
LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE			
Immaterielle Vermögenswerte	17.	11.625	8.928
Sachanlagen	18.	20.407	20.646
Finanzanlagen	19.	5.410	2.291
Geleistete Anzahlungen auf Vorräte	20.	2.524	4.458
Forderungen und sonstige Vermögenswerte	21.	934	1.102
Latente Steuern	23.	5.562	7.293
		46.462	44.718
KURZFRISTIGE VERMÖGENSWERTE			
Vorräte	20.	68.598	72.312
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	21.	43.044	40.242
Sonstige Vermögenswerte	21.	1.716	1.712
Forderungen aus Ertragsteuern		743	1.036
Bankguthaben und Kassenbestände	22.	13.001	10.056
		127.102	125.358
		173.564	170.076

PASSIVA	Anhang	31.12.2009	31.12.2008
		in T€	in T€
EIGENKAPITAL			
Gezeichnetes Kapital der Hawesko Holding AG	24.	13.497	13.497
Kapitalrücklage	25.	6.491	6.491
Gewinnrücklagen	26.	41.022	33.822
Übriges kumuliertes Eigenkapital	27.	975	-1.619
Konzernbilanzgewinn	28.	19.691	24.390
EIGENKAPITAL DER AKTIONÄRE DER HAWESKO HOLDING AG		81.676	76.581
Minderheitsanteile	29.	495	587
		82.171	77.168
LANGFRISTIGE RÜCKSTELLUNGEN UND VERBINDLICHKEITEN			
Pensionsrückstellungen	30.	617	615
Sonstige langfristige Rückstellungen	32.	222	271
Finanzschulden	33.	5.755	6.960
Erhaltene Anzahlungen	34.	2.198	850
Sonstige Verbindlichkeiten	34.	48	144
Latente Steuern	31.	276	130
		9.116	8.970
KURZFRISTIGE VERBINDLICHKEITEN			
Anteile anderer Gesellschafter am Kommanditkapital von Tochtergesellschaften	34.	2.605	1.431
Sonstige Rückstellungen	32.	-	65
Finanzschulden	33.	2.450	7.966
Erhaltene Anzahlungen	34.	3.673	6.804
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	34.	49.041	45.585
Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern		3.366	2.508
Sonstige Verbindlichkeiten	34.	21.142	19.579
		82.277	83.938
		173.564	170.076

KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG

für den Zeitraum vom 1. Januar bis 31. Dezember 2009 (nach IFRS)

	Anhang	1.1.–31.12.2009	1.1.–31.12.2008
		in T€	in T€
Ergebnis vor Ertragsteuern	40.	19.789	22.236
+ Abschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens		4.730	4.500
+/- Sonstige zahlungsunwirksame Aufwände und Erträge		-	1
+ Zinsergebnis	40.	2.590	3.258
+/- Ergebnis aus dem Abgang von Anlagevermögen		39	-29
+/- Veränderung der Vorräte		6.263	-2.639
+/- Veränderung der Forderungen und der sonstigen Vermögenswerte		-2.032	7.978
+/- Veränderung der Rückstellungen		-112	-40
+/- Veränderung der Verbindlichkeiten (ohne Finanzschulden)		1.317	-7.778
- Gezahlte Ertragsteuern	40.	-3.797	-2.805
= NETTOZAHLUNGSMITTELZUFUSS AUS LAUFENDER GESCHÄFTSTÄTIGKEIT		28.787	24.682
- Erwerb von Tochterunternehmen		-992	-
- Auszahlungen für Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte		-5.982	-2.430
- Auszahlungen aus dem Erwerb sonstiger Finanzanlagen		-477	-3.616
+ Einzahlungen aus Abgang von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen		49	217
+ Erhaltene Dividenden		294	-
+ Einzahlungen aus dem Abgang von Finanzanlagen		11	2
= FÜR INVESTITIONSTÄTIGKEIT EINGESetzte NETTOZAHLUNGSMITTEL		-7.097	-5.827
- Auszahlungen für Dividenden		-10.602	-8.682
- Auszahlungen an Minderheiten*		-472	-753
+ Einzahlungen aus dem Verkauf eigener Anteile		-	74
- Auszahlungen aus dem Erwerb eigener Anteile		-	-2.197
- Zahlung von Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing		-1.133	-1.066
+/- Veränderung der Finanzschulden		-3.050	-5.822
- Gezahlte und erhaltene Zinsen	40.	-861	-1.368
= AUS FINANZIERUNGSTÄTIGKEIT AB-/ZUGEFLOSSENE NETTOZAHLUNGSMITTEL		-16.118	-19.814
= NETTOAB-/ZUNAHME VON ZAHLUNGSMITTELN UND ZAHLUNGSMITTELÄQUIVALENTEN		5.572	-959
+ Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Anfang der Periode		7.429	8.388
= ZAHLUNGSMITTEL UND ZAHLUNGSMITTELÄQUIVALENTE AM ENDE DER PERIODE	40.	13.001	7.429

* einschließlich der Auszahlungen an andere Gesellschafter von Personengesellschaften

KONZERN-EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG

für den Zeitraum vom 31. Dezember 2007 bis 31. Dezember 2009 (nach IFRS)

	Gezeichnetes Kapital	Kapital- rücklage	Gewinn- rücklagen	Ausgleichs- posten aus der Währungs- umrechnung	Wert- änderungs- rücklage	Konzern- bilanz- gewinn	Anteile der Aktionäre der Hawesko Holding AG	Minder- heits- anteil	Eigen- kapital
in T€									
31.12.2007	8.883	6.108	34.892	24	-	20.950	70.857	557	71.414
Anpassung Eigenkapitalausweis	4.366	-	-4.366	-	-	-	-	-	-
1.1.2008	13.249	6.108	30.526	24	-	20.950	70.857	557	71.414
Einstellung in Gewinnrücklagen	-	-	2.488	-	-	-2.488	-	-	-
Sachkapitalerhöhung	248	3.352	-	-	-	-	3.600	-	3.600
Kosten Sach- kapitalerhöhung	-	-54	-	-	-	-	-54	-	-54
Latente Steuern auf Vorgänge im Eigenkapital	-	15	-	-	-	-	15	-	15
Einzug von eigenen Anteilen	-	-2.931	2.931	-	-	-	-	-	-
Eigene Anteile	-	1	-2.123	-	-	-	-2.122	-	-2.122
Dividenden	-	-	-	-	-	-8.682	-8.682	-186	-8.868
Gesamtergebnis	-	-	-	-29	-1.614	14.610	12.967	216	13.183
31.12.2008	13.497	6.491	33.822	-5	-1.614	24.390	76.581	587	77.168
Veränderung des Konsolidierungs- kreises	-	-	-	-	-	-	-	34	34
Einstellung in die Gewinnrücklagen	-	-	7.200	-	-	-7.200	-	-	-
Dividenden	-	-	-	-	-	-10.602	-10.602	-177	-10.779
Latente Steuern auf Vorgänge im Eigenkapital	-	-	-	-	-51	-	-51	-	-51
Gesamtergebnis	-	-	-	2	2.643	13.103	15.748	51	15.799
31.12.2009	13.497	6.491	41.022	-3	978	19.691	81.676	495	82.171

ENTWICKLUNG DES KONZERN-ANLAGEVERMÖGENS

zum 31. Dezember 2009 (nach IFRS)

IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE in T€	Software	Firmenwert	Geleistete Anzahlungen	Gesamt
ANSCHAFFUNGS- ODER HERSTELLKOSTEN				
STAND AM 1.1.2009	10.188	8.409	41	18.638
Erweiterung Konsolidierungskreis	1.545	1.053	-	2.598
Zugänge	345	-	1.072	1.417
Abgänge	-1.206	-	-	-1.206
Zuschreibungen	-	-	-	-
Umbuchungen	23	-	-23	-
STAND AM 31.12.2009	10.895	9.462	1.090	21.447
KUMULIERTE ABSCHREIBUNGEN				
STAND AM 1.1.2009	6.378	3.332	-	9.710
Erweiterung Konsolidierungskreis	14	-	-	14
Zugänge	1.278	28	-	1.306
Abgänge	-1.208	-	-	-1.208
Zuschreibungen	-	-	-	-
Umbuchungen	-	-	-	-
STAND AM 31.12.2009	6.462	3.360	-	9.822
BUCHWERTE STAND AM 31.12.2009	4.433	6.102	1.090	11.625

SACHANLAGEN in T€	Grundstücke und Gebäude	Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	Anlagen im Bau	Gesamt
ANSCHAFFUNGS- ODER HERSTELLKOSTEN				
STAND AM 1.1.2009	30.835	21.756	33	52.624
Erweiterung Konsolidierungskreis	-	306	-	306
Zugänge	275	2.601	326	3.202
Abgänge	-97	-2.140	-	-2.237
Zuschreibungen	-	-	-	-
Umbuchungen	-	20	-20	-
STAND AM 31.12.2009	31.013	22.543	339	53.895
KUMULIERTE ABSCHREIBUNGEN				
STAND AM 1.1.2009	16.620	15.358	-	31.978
Erweiterung Konsolidierungskreis	-	232	-	232
Zugänge	1.446	1.978	-	3.424
Abgänge	-57	-2.089	-	-2.146
Zuschreibungen	-	-	-	-
Umbuchungen	-	-	-	-
STAND AM 31.12.2009	18.009	15.479	-	33.488
BUCHWERTE STAND AM 31.12.2009	13.004	7.064	339	20.407

FINANZANLAGEN in T€	Anteile an verbundenen Unternehmen	Beteiligungen	Wertpapiere	Sonstige Ausleihungen	Geleistete Anzahlungen	Gesamt
ANSCHAFFUNGS- ODER HERSTELLKOSTEN						
STAND AM 1.1.2009	207	18	3.626	59	-	3.910
Erweiterung Konsolidierungskreis	-	-	-	-	-	-
Zugänge	-	10	442	-	35	487
Abgänge	-	-	-10	-1	-	-11
Zuschreibungen	-	-	-	-	-	-
Umbuchungen	-	-	-	-	-	-
STAND AM 31.12.2009	207	28	4.058	58	35	4.386
KUMULIERTE ABSCHREIBUNGEN						
STAND AM 1.1.2009	-	5	1.614	-	-	1.619
Erweiterung Konsolidierungskreis	-	-	-	-	-	-
Zugänge	-	-	-2.643	-	-	-2.643
Abgänge	-	-	-	-	-	-
Zuschreibungen	-	-	-	-	-	-
Umbuchungen	-	-	-	-	-	-
STAND AM 31.12.2009	-	5	-1.029	-	-	-1.024
BUCHWERTE STAND AM 31.12.2009	207	23	5.087	58	35	5.410

ENTWICKLUNG DES KONZERN-ANLAGEVERMÖGENS

zum 31. Dezember 2008 (nach IFRS)

IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE in T€	Software	Firmenwert	Geleistete Anzahlungen	Gesamt
ANSCHAFFUNGS- ODER HERSTELLKOSTEN				
STAND AM 1.1.2008	10.584	8.409	-	18.993
Erweiterung Konsolidierungskreis	-	-	-	-
Zugänge	272	-	23	295
Abgänge	-668	-	-	-668
Zuschreibungen	-	-	-	-
Umbuchungen	-	-	18	18
STAND AM 31.12.2008	10.188	8.409	41	18.638
KUMULIERTE ABSCHREIBUNGEN				
STAND AM 1.1.2008	5.811	3.305	-	9.116
Erweiterung Konsolidierungskreis	-	-	-	-
Zugänge	1.231	27	-	1.258
Abgänge	-664	-	-	-664
Zuschreibungen	-	-	-	-
Umbuchungen	-	-	-	-
STAND AM 31.12.2008	6.378	3.332	-	9.710
BUCHWERTE STAND AM 31.12.2008	3.810	5.077	41	8.928

SACHANLAGEN in T€	Grundstücke und Gebäude	Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	Anlagen im Bau	Gesamt
ANSCHAFFUNGS- ODER HERSTELLKOSTEN				
STAND AM 1.1.2008	30.780	20.702	1	51.483
Erweiterung Konsolidierungskreis	-	-	-	-
Zugänge	73	2.012	50	2.135
Abgänge	-18	-958	-	-976
Zuschreibungen	-	-	-	-
Umbuchungen	-	-	-18	-18
STAND AM 31.12.2008	30.835	21.756	33	52.624
KUMULIERTE ABSCHREIBUNGEN				
STAND AM 1.1.2008	15.267	14.260	-	29.527
Erweiterung Konsolidierungskreis	-	-	-	-
Zugänge	1.355	1.888	-	3.243
Abgänge	-	-790	-	-790
Zuschreibungen	-2	-	-	-2
Umbuchungen	-	-	-	-
STAND AM 31.12.2008	16.620	15.358	-	31.978
BUCHWERTE STAND AM 31.12.2008	14.215	6.398	33	20.646

FINANZANLAGEN in T€	Anteile an verbundenen Unternehmen	Beteiligungen	Wertpapiere	Sonstige Ausleihungen	Gesamt
ANSCHAFFUNGS- ODER HERSTELLKOSTEN					
STAND AM 1.1.2008	207	18	10	61	296
Erweiterung Konsolidierungskreis	-	-	-	-	-
Zugänge	-	-	3.616	-	3.616
Abgänge	-	-	-	-2	-2
Zuschreibungen	-	-	-	-	-
Umbuchungen	-	-	-	-	-
STAND AM 31.12.2008	207	18	3.626	59	3.910
KUMULIERTE ABSCHREIBUNGEN					
STAND AM 1.1.2008	-	-	-	-	-
Erweiterung Konsolidierungskreis	-	-	-	-	-
Zugänge	-	5	1.614	-	1.619
Abgänge	-	-	-	-	-
Zuschreibungen	-	-	-	-	-
Umbuchungen	-	-	-	-	-
STAND AM 31.12.2008	-	5	1.614	-	1.619
BUCHWERTE STAND AM 31.12.2008	207	13	2.012	59	2.291

KONZERNANHANG

der Hawesko Holding AG für das Geschäftsjahr 2009

GRUNDLAGEN UND METHODEN DES KONZERNABSCHLUSSES

Die Hawesko Holding AG hat ihren Sitz in Hamburg, Deutschland (Anschrift: Plan 5, 20095 Hamburg). Sie ist unter der Nummer 66708 im Handelsregister des Amtsgerichts Hamburg eingetragen. Zu den Tätigkeiten des Konzerns gehört insbesondere der Handel mit und der Vertrieb von Weinen und Champagnern sowie anderen alkoholischen Getränken an Endverbraucher und Wiederverkäufer. Von den Unternehmen unter dem Dach der Hawesko Holding AG werden die Vertriebsformen stationärer Weinfacheinzelhandel, Großhandel und Versandhandel abgedeckt.

1. ALLGEMEINE GRUNDSÄTZE

Der Konzernabschluss ist in Anwendung der EU-Verordnung 1606/2002 im Einklang mit den Vorschriften der International Financial Reporting Standards (IFRS) aufgestellt worden, wie sie zum Abschlussstichtag in der EU anzuwenden sind. Zusätzlich wurden die gemäß § 315a Absatz 1 HGB geltenden ergänzenden handelsrechtlichen Vorschriften berücksichtigt.

Die Anforderungen wurden vollständig erfüllt, und der Konzernabschluss gibt ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wieder.

Den Jahresabschlüssen der konsolidierten Unternehmen liegen einheitliche Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze zugrunde. In der Gewinn- und Verlustrechnung und in der Bilanz sind einzelne Posten zur Verbesserung der Klarheit zusammengefasst; sie werden im Anhang erläutert. Einheitlicher Abschlussstichtag sämtlicher einbezogener Unternehmen ist der 31.12.2009.

Bei der Aufstellung der Gewinn- und Verlustrechnung wurde das Gesamtkostenverfahren angewendet.

Die Betragsangaben erfolgen grundsätzlich in tausend Euro (T€), sofern nicht anders vermerkt.

Der vom Vorstand aufgestellte Konzernabschluss wird am 15.03.2010 an den Aufsichtsrat zur Billigung auf der Bilanz-aufsichtsratssitzung am 25.03.2010 weitergegeben.

Der testierte zusammengefasste Konzernlagebericht und Lagebericht sowie der Jahresabschluss zum 31.12.2009 der Hawesko Holding AG wird im elektronischen Bundesanzeiger veröffentlicht. Der Jahresabschluss sowie der zusammengefasste Konzernlagebericht und Lagebericht können darüber hinaus auch direkt bei der Hawesko Holding AG angefordert werden.

2. ERSTMALIG IM GESCHÄFTSJAHR ANZUWENDENDE STANDARDS UND INTERPRETATIONEN UND ÄNDERUNGEN VON STANDARDS UND INTERPRETATIONEN

Die Hawesko Holding AG hat folgende Standards des International Accounting Standards Board (IASB) im Geschäftsjahr erstmalig angewendet:

- *Änderung des IAS 1 »Darstellung des Abschlusses«*
Die Änderung des IAS (International Accounting Standard) 1 betrifft die Darstellung der Abschlussbestandteile. Dementsprechend wird nun eine Konzerngesamtergebnisrechnung dargestellt und die Eigenkapitalveränderungsrechnung wurde entsprechend angepasst. Die Gesamtergebnisrechnung umfasst den Konzerngewinn und -verlust und die sonstigen Ergebnisse, die die direkt im Eigenkapital erfassten Erträge und Aufwendungen zeigen.
- *Änderungen aus dem »Annual Improvements Project« Mai 2008*
Es handelt sich dabei um eine Vielzahl kleinerer Änderungen an bestehenden Standards. Die Änderungen hatten keine wesentlichen Auswirkungen auf die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage.
- *Änderungen des IAS 23 »Fremdkapitalkosten«*
Aus der Änderung des IAS 23 zur nun verpflichtenden Aktivierung von Fremdkapitalkosten haben sich keine Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage ergeben.
- *Änderungen des IAS 32 »Finanzinstrumente: Darstellung« und Folgeänderung des IAS 1 »Darstellung des Abschlusses«*
Die Änderungen des IAS 32 sowie die damit verbundene Folgeänderung im IAS 1 befassen sich mit der Klassifizierung bestimmter Gesellschaftereinlagen als Eigen- oder Fremdkapital. Aus der erstmaligen Anwendung ergaben sich keine Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage.
- *Änderungen des IFRS 1 »Erstmalige Anwendung der IFRS« und des IAS 27 »Konzern- und Einzelabschlüsse«*
Da sich die Änderungen des IFRS 1 und des IAS 27 ausschließlich auf nach IFRS aufgestellte Einzelabschlüsse beziehen, haben sie keinerlei Auswirkung auf den Konzernabschluss.
- *Änderungen des IFRS 2 »Anteilsbasierte Vergütung«*
Aus der Änderung haben sich keine Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage ergeben.

- *Änderung des IFRS 7
»Verbesserte Angaben zu Finanzinstrumenten«*
Die Änderungen betreffen Angaben zur Ermittlung der Zeitwerte sowie zum Liquiditätsrisiko.
 - *IFRS 8 »Geschäftssegmente«*
IFRS 8 ersetzt die bisherigen Vorschriften des IAS 14 zur Segmentberichterstattung und führt den sogenannten »Management Approach« ein, der auf Grundlage der internen Berichterstattung die Definition von Segmenten vorsieht. Da die Hawesko Holding AG bereits diesen Ansatz verfolgt, ist keine Änderung der Segmentinformationen erforderlich gewesen.
 - *IFRIC 13 »Kundenbindungsprogramme«*
IFRIC (International Financial Reporting Interpretations Committee) 13 regelt die Frage, wie der Realisierungszeitpunkt von Umsatzerlösen im Rahmen von Kundenbindungsprogrammen zu bestimmen ist. Die Erstanwendung dieser Interpretation hat keine Auswirkung auf die Ertragslage des Konzerns, da bereits vor Veröffentlichung des IFRIC 13 die nun verbindliche Regelung angewendet wurde.
 - *IFRIC 14 »IAS 19 – Die Begrenzung eines leistungsorientierten Vermögenswertes, Mindestdotierungsverpflichtungen und ihre Wechselwirkungen«*
Aus der Erstanwendung haben sich keine Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage ergeben.
 - *IFRIC 9/IAS 39 »Eingebettete Derivate«*
Aus der Erstanwendung haben sich keine Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage ergeben.
 - *IFRS 1 »Erstmalige Anwendung der International Financial Reporting Standards«*
(endorsed am 26.11.2009)
 - *IFRS 2 »Anteilsbasierte Vergütungen«*
(noch nicht endorsed)
 - *IFRS 3 »Unternehmenszusammenschlüsse (überarbeitet 2008)«*
(endorsed am 03.06.2009)
 - *IFRS 9 »Finanzinstrumente«*
(noch nicht endorsed)
 - *IAS 24 »Angaben über Beziehungen zu nahestehenden Personen«*
(noch nicht endorsed)
 - *IAS 27 »Konzern- und Einzelabschluss (überarbeitet 2008)«*
(endorsed am 03.06.2009)
 - *Änderungen aus dem »Annual Improvements Project« April 2009*
(noch nicht endorsed)
 - *IFRIC 12 »Dienstleistungskonzessionsvereinbarung«*
(endorsed am 25.03.2009)
 - *IFRIC 14 »Die Begrenzung eines leistungsorientierten Vermögenswertes, Mindestdotierungsverpflichtungen und ihre Wechselwirkung«*
(noch nicht endorsed)
 - *IFRIC 15 »Verträge über die Errichtung von Immobilien«*
(endorsed am 22.07.2009)
 - *IFRIC 16 »Absicherung einer Nettoinvestition in einen ausländischen Geschäftsbetrieb«*
(endorsed am 01.07.2009)
 - *IFRIC 17 »Sachdividenden an Eigentümer«*
(endorsed am 26.11.2009)
 - *IFRIC 18 »Übertragung von Vermögenswerten durch einen Kunden«*
(endorsed am 27.11.2009)
 - *IFRIC 19 »Tilgung finanzieller Verbindlichkeiten durch Eigenkapitalinstrumente«*
(noch nicht endorsed)
- 3. NEUE RECHNUNGSLEGUNGSVORSCHRIFTEN DES IASB**
- Der Konzernabschluss der Hawesko Holding AG ist unter Berücksichtigung sämtlicher veröffentlichter und im Rahmen des Endorsement-Verfahrens für die Europäische Union übernommener (»endorsed«) Rechnungslegungsstandards und Interpretationen des IASB, die für das Geschäftsjahr 2009 verpflichtend anzuwenden waren, aufgestellt worden. Von der Möglichkeit, neue Standards und Interpretationen vorzeitig anzuwenden, wird kein Gebrauch gemacht.
- Die folgenden neuen oder geänderten Standards und Interpretationen sind bereits veröffentlicht, für Unternehmen mit Geschäftsjahresende 31.12.2009 aber noch nicht verpflichtend anzuwenden:

Mit IFRS 3 (überarbeitet 2008) und IAS 27 (überarbeitet 2008) werden umfangreiche Neuerungen und Präzisierungen umgesetzt, die die Bilanzierung von Unternehmenszusammenschlüssen, Transaktionen mit Minderheiten sowie die Bilanzierung bei Verlust der Kontrolle von Tochterunternehmen betreffen. Die Auswirkung auf den Konzernabschluss wird insbesondere von den Unternehmenserwerben bzw. den Veräußerungen von Anteilen an Unternehmen abhängen, die nach dem Zeitpunkt der Anwendung dieser beiden Standards durchgeführt werden.

Die Anwendung der sonstigen oben genannten Standards und Interpretationen wird voraussichtlich keine wesentlichen Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns haben.

Es ist geplant, diese Standards und Interpretationen ab dem Zeitpunkt anzuwenden, ab dem sie verpflichtend sind.

4. AUSWEISÄNDERUNGEN DER VERGLEICHSPERIODE

Bisher wurde ein sich aus der Konsolidierung der drei Tochterunternehmen *Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor GmbH*, *CWD Champagner- und Wein-Distributionsgesellschaft mbH & Co. KG* und *Jacques' Wein-Einzelhandel GmbH* in die Hawesko Holding AG entstandener Unterschiedsbetrag, der als »Transaktion zwischen Gesellschaftern unter gemeinschaftlicher Beherrschung« bilanziert wurde, in Höhe von T€ 4.366 offen vom gezeichneten Kapital abgesetzt. Zum 01.01.2008 wurde dieser Betrag in die Gewinnrücklagen umgegliedert.

Die Deutsche Prüfstelle für Rechnungslegung (DPR) unterzog den Konzernabschluss der Hawesko Holding AG zum 31.12.2008 einer Stichprobenprüfung und wies darauf hin, dass die Anteile anderer Gesellschafter am Kommanditkapital von Tochtergesellschaften unter den Verbindlichkeiten auszuweisen seien. Der im Konzernabschluss zum 31.12.2008 erfolgte Ausweis als eigenständige Bilanzposition wurde insofern angepasst.

5. KONSOLIDIERUNGSGRUNDSÄTZE

In den Konzernabschluss der Hawesko Holding AG sind alle wesentlichen in- und ausländischen Tochter- oder Gemeinschaftsunternehmen einbezogen, bei denen die Gesellschaft direkt oder indirekt die Möglichkeit zur Beherrschung der Finanz- und Geschäftspolitik dieser Gesellschaften oder maßgeblichen Einfluss auf diese hat.

Die Kapitalkonsolidierung erfolgte bisher grundsätzlich auf den Erwerbszeitpunkt nach der Erwerbsmethode. Bei dieser Methode werden die Anschaffungskosten der erworbenen Anteile mit dem anteiligen Zeitwert der erworbenen Vermögenswerte und Schulden des Tochterunternehmens zum Erwerbszeitpunkt verrechnet. Verbleibende Unterschiedsbeträge werden entsprechend ihrem wirtschaftlichen Gehalt als derivative Firmenwerte bilanziert. Auf Unternehmenszusammenschlüsse ab dem 31.03.2004 ist der IFRS 3 anzuwenden.

Die Konsolidierung von Gemeinschaftsunternehmen erfolgt anteilmäßig nach den gleichen Grundsätzen. Der dabei entstandene Firmenwert wurde im Jahr der Erstkonsolidierung vollständig wertberichtigt.

Die Einbringung der drei Tochterunternehmen *Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO GmbH & Co. KG*, *CWD Champagner- und Wein-Distributionsgesellschaft mbH & Co. KG* und *Jacques' Wein-Depot Wein-Einzelhandel GmbH & Co. KG* in die Hawesko Holding AG zum 01.01.1998 wurde als »Transaktion zwischen Gesellschaften unter gemeinschaftlicher Beherrschung« behandelt. Es ergaben sich keine Unterschiedsbeträge aus der Kapitalkonsolidierung, da die Buchwerte der drei betroffenen Tochterunternehmen fortgeführt wurden.

Konzerninterne Umsätze, Aufwendungen und Erträge sowie die zwischen konsolidierten Gesellschaften bestehenden Forderungen und Verbindlichkeiten werden eliminiert.

Zwischenergebnisse im Vorratsvermögen aus konzerninternen Lieferungen werden eliminiert, wenn sie nicht von untergeordneter Bedeutung sind.

Die auf konzernfremde Dritte entfallenden positiven Anteile am Eigenkapital und am Ergebnis der voll oder quotal konsolidierten Unternehmen werden unter den Minderheitsanteilen ausgewiesen. Die die Verlustausgleichsverpflichtung der Minderheitsgesellschafter übersteigenden negativen Anteile am Eigenkapital und Ergebnis der voll konsolidierten Unternehmen werden gemäß IAS 27 mit dem Konzerneigenkapital verrechnet.

Die konsolidierten Jahresabschlüsse wirtschaftlich selbstständiger ausländischer Konzerngesellschaften werden entsprechend dem Konzept der funktionalen Währung in die Konzernwährung umgerechnet. Bei der Umrechnung dieser Abschlüsse werden alle Vermögenswerte und Schulden zum Stichtagskurs umgerechnet, die Ertrags- und Aufwandsposten zum Durchschnittskurs der Berichtsperiode. Eigenkapitalkomponenten der Tochterunternehmen werden zum entsprechenden historischen Kurs bei Entstehung umgerechnet. Die aus der Umrechnung resultierenden Währungsdifferenzen werden

als Ausgleichsposten aus der Währungsumrechnung innerhalb des kumulierten übrigen Eigenkapitals bzw. der Minderheitsanteile erfasst.

6. BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSGRUNDSÄTZE

Entgeltlich erworbene *immaterielle Vermögenswerte* werden mit ihren Anschaffungskosten angesetzt.

Selbst erstellte immaterielle Vermögenswerte werden mit den Kosten angesetzt, die in der Entwicklungsphase nach dem Zeitpunkt der Feststellung der technologischen und wirtschaftlichen Realisierbarkeit bis zur Fertigstellung entstanden sind. Die aktivierten Herstellungskosten umfassen die direkt und indirekt der Entwicklungsphase zurechenbaren Kosten.

Immaterielle Vermögenswerte mit einer unbestimmten Nutzungsdauer liegen mit Ausnahme der Firmenwerte aus der Kapitalkonsolidierung nicht vor. Sonstige selbst erstellte oder erworbene immaterielle Vermögenswerte werden ab dem Zeitpunkt ihrer Nutzung linear über die wirtschaftliche Nutzungsdauer (in der Regel drei bis sechseinhalb Jahre) abgeschrieben.

Eine Aktivierung von Fremdkapitalkosten gemäß IAS 23 bei den immateriellen Vermögenswerten wurde nicht durchgeführt, da die entsprechenden Voraussetzungen nicht vorliegen.

Firmenwerte werden nicht planmäßig abgeschrieben, sondern auf Basis des erzielbaren Betrages der zahlungsmittelgenerierenden Einheit, der der Firmenwert zugeordnet ist, auf einen Wertminderungsbedarf geprüft. Der Werthaltigkeitstest ist zum Bilanzstichtag und zusätzlich immer dann, wenn es Anzeichen für einen Wertminderungsbedarf gibt, durchzuführen. Der erzielbare Betrag einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit wird anhand des zu erwartenden Verkaufserlöses bzw. des Nutzungswerts ermittelt. Der Nutzungswert entspricht den abdiskontierten Cashflows aus der weiteren Nutzung, die auf der Basis der Konzernplanung ermittelt werden. Die Diskontierung der prognostizierten Cashflows erfolgt mit einem risikoadjustierten Zinssatz. Zur Ermittlung des risikoorientierten Zinssatzes wird auf Kapitalmarktdaten zurückgegriffen. Übersteigt der Buchwert der zahlungsmittelgenerierenden Einheit den erzielbaren Betrag, ist der zugeordnete Firmenwert in Höhe des Differenzbetrages im Wert zu mindern. Übersteigt die Wertminderung den Buchwert des Firmenwerts, ist der darüber hinausgehende Betrag anteilig auf die übrigen Vermögenswerte der zahlungsmittelgenerierenden Einheit zu verteilen.

Gegenstände des *Sachanlagevermögens* werden mit ihren Anschaffungskosten bewertet und entsprechend ihrer wirtschaftlichen Nutzungsdauer linear abgeschrieben. Eine Aktivierung von Fremdkapitalkosten gemäß IAS 23 bei den Gegenständen des Sachanlagevermögens wurde nicht durchgeführt, da die entsprechenden Voraussetzungen nicht vorliegen.

Gemietete oder geleaste Vermögenswerte, die im wirtschaftlichen Eigentum des Hawesko-Konzerns stehen (Finanzierungsleasing), werden mit dem Barwert der Mindestleasingzahlungen im Anlagevermögen bzw. dem niedrigeren Zeitwert aktiviert und planmäßig linear abgeschrieben. Der Barwert der Leasingverpflichtungen aus den künftigen Leasingzahlungen wird als Verbindlichkeit passiviert. Alle anderen Miet- oder Leasingverhältnisse werden als Operating-Leasing-Verhältnisse klassifiziert.

Der Bemessung der planmäßigen Abschreibungen liegen folgende Nutzungsdauern zugrunde:

NUTZUNGSDAUERN DER SACHANLAGEN:

Bauten	18 bis 50 Jahre
Mietereinbauten	7 bis 10 Jahre
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	2 bis 15 Jahre

Zum Bilanzstichtag bzw. immer dann, wenn ein Anhaltspunkt vorliegt, werden *immaterielle Vermögenswerte und Vermögenswerte des Sachanlagevermögens* daraufhin untersucht, ob ein etwaiger *Wertminderungsbedarf* gegenüber dem Buchwert vorliegt. Eine außerplanmäßige Abschreibung wird vorgenommen, sofern die Buchwerte nicht mehr durch den zu erwartenden Veräußerungserlös bzw. den Nutzungswert gedeckt sind. Wenn eine Ermittlung des erzielbaren Betrages für einzelne Vermögenswerte nicht möglich ist, wird die Werthaltigkeit auf Basis der möglichen nächsthöheren Gruppierung von Vermögenswerten getestet. Soweit die Gründe für zuvor erfasste Wertminderungen entfallen sind, werden diese Vermögenswerte zugeschrieben. Der Nutzungswert entspricht den abdiskontierten Cashflows aus der weiteren Nutzung, die auf der Basis der Konzernplanung ermittelt werden. Die Diskontierung der prognostizierten Cashflows erfolgt mit einem risikoadjustierten Zinssatz. Zur Ermittlung des risikoorientierten Zinssatzes wird auf Kapitalmarktdaten zurückgegriffen.

Die Bewertung der *Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe sowie Handelswaren* erfolgt zu Anschaffungskosten oder dem niedrigeren Netto-Veräußerungswert. Die Anschaffungskosten enthalten neben den Einzelkosten auch direkt zurechenbare Gemeinkosten. Grundsätzlich basiert die Bewertung auf der gleitenden Durchschnittsmethode. *Unfertige Erzeugnisse und Fertigerzeugnisse* werden zu Herstellungskosten oder dem niedrigeren Netto-Veräußerungswert bewertet. Eine Aktivierung von Fremdkapitalkosten nach IAS 23 wurde bei den Vorräten nicht durchgeführt.

Die *Pensionsrückstellungen* werden gemäß IAS 19 nach dem Anwartschaftsbarwertverfahren (*projected unit credit method*) unter Einbeziehung von zu erwartenden Gehalts- und Rentensteigerungen errechnet. Die Bewertung der Pensionsverpflichtungen erfolgt dabei auf Basis von Pensionsgutachten. Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste werden sofort erfasst und zusammen mit den Zins- und Dienstzeitaufwendungen aus Pensionszusagen im Personalaufwand gezeigt.

Die *übrigen Rückstellungen* berücksichtigen sämtliche am Bilanzstichtag erkennbaren Verpflichtungen, die auf vergangenen Geschäftsvorfällen oder Ereignissen beruhen und bei denen der Abfluss von Ressourcen wahrscheinlich ist. Die Höhe der Rückstellungen wird mit den wahrscheinlich eintretenden Beträgen angesetzt. Rückstellungen werden nur gebildet, wenn ihnen eine rechtliche oder faktische Verpflichtung gegenüber Dritten zugrunde liegt. Langfristige Rückstellungen werden auf der Grundlage entsprechender Marktzinssätze mit ihrem auf den Bilanzstichtag abgezinsten Erfüllungsbetrag bilanziert.

Eventualschulden nach der Definition von IAS 37 werden im Anhang angegeben, sofern der Abfluss von Ressourcen wahrscheinlich ist oder die Höhe der Verpflichtung nicht zuverlässig geschätzt werden kann.

In den konsolidierten Einzelabschlüssen werden Forderungen und Verbindlichkeiten in *Fremdwährung* mit dem Umrechnungskurs zum Zugangszeitpunkt umgerechnet. Dieser Kurs wird auch zur Ermittlung der Anschaffungskosten für den Warenbestand verwendet. Die zum Bilanzstichtag offenen Forderungen in Fremdwährung werden auf den Briefkurs, offene Verbindlichkeiten auf den Geldkurs umgewertet.

Ein *Finanzinstrument* ist ein Vertrag, der bei dem einen Unternehmen zu einem finanziellen Vermögenswert und bei dem anderen Unternehmen zu einer finanziellen Verbindlichkeit oder einem Eigenkapitalinstrument führt. Zu den finanziellen Vermögenswerten gehören insbesondere Bankguthaben und Kassenbestände, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige ausgereichte Kredite und Forderungen und zu Handelszwecken gehaltene originäre und derivative finanzielle Vermögenswerte. Zu den finanziellen Verbindlichkeiten zählen Anteile anderer Gesellschafter am Kommanditkapital von Tochtergesellschaften, Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten, Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing und derivative Finanzverbindlichkeiten. Finanzinstrumente werden angesetzt, sobald eine Konzerngesellschaft Vertragspartei der Regelungen des Finanzinstruments wird. Im Konzern werden marktübliche Käufe und Verkäufe von Finanzinstrumenten grundsätzlich zum Erfüllungstag erfasst. Derivative Finanzinstrumente werden zum Handelstag bilanziert.

Anteile an verbundenen Unternehmen und Beteiligungen, die aufgrund ihrer Unwesentlichkeit nicht konsolidiert werden, werden als *veräußerbare finanzielle Vermögenswerte (available for sale)* kategorisiert. Diese Vermögenswerte werden zu Anschaffungskosten (ggf. abzüglich Wertminderungen) bewertet, da für diese nicht börsennotierten Eigenkapitalinstrumente der beizulegende Zeitwert nicht zuverlässig bestimmbar ist.

Wertpapiere werden als *veräußerbare finanzielle Vermögenswerte (available for sale)* kategorisiert. Sie werden zum Zeitwert bilanziert, der anhand von öffentlich notierten Marktpreisen bestimmt wird. Wenn der beizulegende Zeitwert nicht zuverlässig bestimmbar ist, werden sie zu Anschaffungskosten bewertet. Aus der Veränderung des Zeitwerts resultierende unrealisierte Gewinne oder Verluste werden unter Berücksichtigung der steuerlichen Auswirkungen im kumulierten übrigen Eigenkapital erfasst. Eine erfolgswirksame Erfassung der Zeitwertänderungen erfolgt erst zum Zeitpunkt der Veräußerung bzw. bei Vorliegen einer dauerhaften Wertminderung.

Sonstige Ausleihungen werden zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet.

Forderungen und sonstige Vermögenswerte werden grundsätzlich bei Lieferung, d. h. zum Erfüllungstag, bilanziert. Die erstmalige Erfassung erfolgt zum Zeitwert. Die Folgebewertung erfolgt zu fortgeführten Anschaffungskosten. Erforderliche Wertberichtigungen, die sich nach dem wahrscheinlichen Ausfallrisiko richten, werden ergebniswirksam berücksichtigt. Wertberichtigte Forderungen und sonstige Vermögenswerte werden ausgebucht, sofern der Zufluss von Cashflows unwahrscheinlich ist.

Bankguthaben und Kassenbestände haben beim Zugang eine Restlaufzeit von bis zu drei Monaten und sind mit den fortgeführten Anschaffungskosten bewertet.

Finanzielle Verbindlichkeiten werden bei ihrem erstmaligen Ansatz zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Die Folgebewertung ergibt sich aus der entsprechenden Klassifizierung:

- *Anteile anderer Gesellschafter am Kommanditkapital von Tochtergesellschaften* werden erfolgswirksam zu fortgeführten Anschaffungskosten, die dem jeweiligen Abfindungsguthaben entsprechen, bewertet.
- *Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen* sowie *sonstige originäre finanzielle Verbindlichkeiten* werden gemäß der Effektivzinsmethode zu fortgeführten Anschaffungskosten angesetzt, wobei der Zinsaufwand entsprechend dem Effektivzinssatz erfasst wird.

Von der Möglichkeit, finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten als *erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert zu bewertende Vermögenswerte und Verbindlichkeiten* zu designieren, ist kein Gebrauch gemacht worden.

Derivative Finanzinstrumente werden zur Absicherung von Währungs- und Zinsrisiken abgeschlossen.

Die derivativen Finanzinstrumente werden bei ihrer erstmaligen Erfassung mit dem beizulegenden Zeitwert angesetzt. Die Folgebewertung erfolgt ebenfalls zum Zeitwert. Der Zeitwert wird mittels finanzmathematischer Verfahren und auf der Basis der zum Abschlussstichtag vorliegenden Marktdaten ermittelt.

Derivate, die nicht in eine wirksame Sicherungsbeziehung gemäß IAS 39 eingebunden sind, werden als *zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten* kategorisiert. Die Bewertung erfolgt mit dem beizulegenden Zeitwert (Zeitwert). Ein aus der Folgebewertung resultierender Gewinn oder Verlust wird erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Sofern die Kriterien hinsichtlich der Abbildung von Sicherungsbeziehungen entsprechend IAS 39 erfüllt sind, werden die Zeitwertänderungen in Bezug auf das abgesicherte Risiko entweder im Periodenergebnis (Fair-Value-Hedge) oder erfolgsneutral im kumulierten übrigen Eigenkapital (Cashflow-Hedge) erfasst.

Die *Ausbuchung finanzieller Vermögenswerte und Verbindlichkeiten*, die zu Handelszwecken gehalten werden, erfolgt zum Handelstag. Alle weiteren finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten werden mit Zahlung ausgebucht.

Die Aufstellung des Konzernabschlusses nach IFRS erfordert *Schätzungen und Annahmen*, die Einfluss auf den Ausweis von Vermögenswerten und Schulden, die Angabe von Eventualverbindlichkeiten zum Bilanzstichtag sowie den Ausweis von Erträgen und Aufwendungen haben. Wesentliche Schätzungen und Annahmen wurden insbesondere hinsichtlich der Festlegung konzerneinheitlicher Abschreibungsdauern, der Wertberichtigung auf Forderungen und Handelswaren, der Einlösewahrscheinlichkeit von Kundenbonusverbindlichkeiten, des Ansatzes und der Bewertung von Rückstellungen sowie der Parameter der Pensionsrückstellungen vorgenommen. Den Bewertungen des Anlagevermögens im Rahmen von Werthaltigkeitstests nach IAS 36 wurden Plandaten für die Ermittlung von Cashflows sowie standardisierte Branchenangaben für die Bestimmung der Kapitalisierungszinssätze zugrunde gelegt. Die sich tatsächlich ergebenden Beträge können von den Beträgen, die sich aus Schätzungen und Annahmen ergeben, abweichen.

Umsatzerlöse und sonstige betriebliche Erträge werden, sofern die Höhe der Erträge zuverlässig ermittelbar ist und der wirtschaftliche Nutzen wahrscheinlich zufließt, zum Zeitpunkt der Leistungserbringung erfasst. Die Leistungserbringung bei der Veräußerung von Handelswaren an Kunden liegt vor, wenn das wirtschaftliche Eigentum übergegangen ist. Die Umsatzerlöse werden um die Umsatzsteuer und realisierte bzw. erwartete Erlösschmälerungen gemindert.

Laufende Ertragsteuern umfassen die tatsächlichen Steuern vom Einkommen und Ertrag. Die Steuerverbindlichkeiten bzw. -forderungen enthalten im Wesentlichen Verpflichtungen bzw. Ansprüche für in- und ausländische Ertragsteuern. Diese umfassen sowohl das laufende Jahr als auch etwaige Verpflichtungen bzw. Ansprüche aus Vorjahren. Die Verbindlichkeiten bzw. Forderungen werden auf Basis der steuerlichen Vorschriften in den Ländern der jeweiligen Geschäftstätigkeit gebildet. *Latente Steuern* resultieren aus temporär abweichenden Wertansätzen zwischen der IFRS-Konzernbilanz und den jeweiligen Steuerbilanzwerten dieser Vermögenswerte und Schuldposten. Aktive latente Steuern auf steuerlich realisierbare Verlustvorträge werden aktiviert, sofern zukünftige zu versteuernde Einkommen mit hinreichender Wahrscheinlichkeit zu erwarten sind. Der Ermittlung liegen die in den einzelnen Ländern zum Realisierungszeitpunkt erwarteten Steuersätze zugrunde. Diese basieren grundsätzlich auf den am Bilanzstichtag gültigen bzw. verabschiedeten gesetzlichen Regelungen. Künftige Ertragsteuer-Minderungsansprüche sowie Ertragsteuerverpflichtungen aufgrund der Bilanzierung nach IFRS werden unter den aktiven bzw. passiven latenten Steuern ausgewiesen.

KONSOLIDIERUNGSKREIS

7. KONSOLIDIERUNGSKREIS

Zum Konsolidierungskreis der Hawesko Holding AG mit Sitz in Hamburg gehören insgesamt 22 (Vorjahr: 20) in- und ausländische Tochterunternehmen sowie ein inländisches Gemeinschaftsunternehmen und dessen ausländische Tochterunternehmen, bei denen die Hawesko Holding AG unmittelbar oder mittelbar über die Mehrheit der Stimmrechte verfügt

oder die einheitliche Leitung ausübt. Acht (Vorjahr: 8) Tochterunternehmen von insgesamt untergeordneter Bedeutung für die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns werden nicht konsolidiert. Ihr Umsatz macht weniger als 1 % des Konzernumsatzes aus.

VOLL KONSOLIDIERTE TOCHTERGESELLSCHAFTEN	Sitz	Segment	Beteiligungshöhe in %
DIREKTE BETEILIGUNG			
Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO GmbH	Hamburg	Versandhandel	100,0
Jacques' Wein-Depot Wein-Einzelhandel GmbH	Düsseldorf	Stationärer Facheinzelhandel	100,0
CWD Champagner- und Wein-Distributionsgesellschaft mbH & Co. KG	Hamburg	Großhandel	100,0
Wein Wolf Holding GmbH & Co. KG	Bonn	Großhandel	100,0
Verwaltungsgesellschaft Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO m.b.H.	Hamburg	Sonstiges	100,0
IWL Internationale Wein Logistik GmbH	Tornesch	Sonstiges	100,0
Sélection de Bordeaux SARL	St-Christoly, Médoc (Frankreich)	Versandhandel	100,0
Jacques' Wein-Depot Wein-Einzelhandel GmbH	Salzburg (Österreich)	Stationärer Facheinzelhandel	100,0
Le Monde des Grands Bordeaux Château Classic SARL	St-Christoly, Médoc (Frankreich)	Großhandel	90,0
Global Wine AG	Zürich (Schweiz)	Großhandel	93,96
INDIREKTE BETEILIGUNG			
Viniversitaet Die Weinschule GmbH	Düsseldorf	Stationärer Facheinzelhandel	100,0
Multi-Weinmarkt GmbH	Düsseldorf	Stationärer Facheinzelhandel	100,0
Jacques-IT GmbH	Vaterstetten	Stationärer Facheinzelhandel	100,0
Weinland Ariane Abayan GmbH & Co. KG	Hamburg	Großhandel	85,0
Gebr. Josef und Matthäus Ziegler GmbH	Freudenberg	Großhandel	100,0
Alexander Baron von Essen Weinhandels GmbH	Tegernsee	Großhandel	84,85
Wein Wolf Import GmbH & Co. Verwaltungs KG	Bonn	Großhandel	100,0
Wein Wolf Import GmbH & Co. Vertriebs KG	Bonn	Großhandel	100,0
Deutschwein Classics GmbH & Co. KG	Bonn	Großhandel	92,0
Wein Wolf Import GmbH & Co. Vertriebs KG	Salzburg (Österreich)	Großhandel	100,0
Carl Tesdorpf GmbH	Lübeck	Versandhandel	90,0
Winegate New Media GmbH	Hamburg	Versandhandel	100,0

Das Gemeinschaftsunternehmen *Global Eastern Wine Holding*, Bonn, sowie dessen Tochtergesellschaft *Global Wines, s.r.o.*, Prag (Tschechien), werden quotal in den Konzernabschluss im Segment Großhandel einbezogen.

Die nachstehenden Angaben stellen die anteiligen Werte für diese Joint Ventures dar, welche in den Konzernabschluss einbezogen werden.

Anteile an den Vermögenswerten und Schulden:

in T€	31.12.2009	31.12.2008
Langfristige Vermögenswerte	6	–
Kurzfristige Vermögenswerte	1.646	1.666
AKTIVA	1.652	1.666
Eigenkapital	973	1.079
Kurzfristige Rückstellungen und Verbindlichkeiten	679	587
PASSIVA	1.652	1.666

Anteile an den Erträgen und Aufwendungen:

in T€	31.12.2009	31.12.2008
Umsatzerlöse	2.161	2.742
Sonstige betriebliche Erträge	40	30
Materialaufwand	-1.284	-1.541
Personalaufwand	-165	-186
Abschreibungen	-1	–
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-340	-390
ERGEBNIS DER BETRIEBLICHEN TÄTIGKEIT	411	655
Zinserträge	7	18
Zinsaufwendungen	-4	-47
ERGEBNIS DER GEWÖHNLICHEN GESCHÄFTSTÄTIGKEIT	414	626
Ertragsteuern	-89	-139
JAHRESÜBERSCHUSS	325	487

Folgende Tochtergesellschaften sind aufgrund wirtschaftlich untergeordneter Bedeutung nicht in den Konzernabschluss einbezogen:

NICHT KONSOLIDIERTE TOCHTERGESELLSCHAFTEN	Sitz	Beteiligungshöhe in %	Kapital in T€	Jahresergebnis 2009 in T€
»Châteaux et Domaines« Weinhandelsgesellschaft mbH	Hamburg	100,0	27	0
Wein Wolf Import GmbH	Bonn	100,0	43	3
Wein Wolf Holding Verwaltungs GmbH	Bonn	100,0	31	1
Weinland Ariane Abayan Verwaltungs GmbH	Hamburg	85,0	25	1
Verwaltungsgesellschaft Wein Wolf Import GmbH	Salzburg (Österreich)	100,0	53	6
Verwaltungsgesellschaft CWD Champagner- und Wein-Distributionsgesellschaft m.b.H.	Hamburg	100,0	32	2
Deutschwein Classics Verwaltungsgesellschaft mbH	Bonn	92,0	28	1
C.C.F. Fischer GmbH	Tornesch	100,0	21	-1

Aufgrund der wirtschaftlich untergeordneten Bedeutung wurde die mittelbare Beteiligung (50 %) an der *Vera Maria Bau Consulting GmbH*, Bonn, die über die *Wein Wolf Import GmbH & Co. Vertriebs KG* gehalten wird, nicht konsolidiert. Das Jahresergebnis 2009 dieses Unternehmens betrug T€ -2.

Die Aufstellung des vollständigen Anteilsbesizes des Hawesko-Konzerns ist beim Handelsregister Hamburg hinterlegt. Sie kann darüber hinaus direkt bei der Hawesko Holding AG angefordert werden.

8. VERÄNDERUNG DES KONSOLIDIERUNGSKREISES

Zum 01.07.2009 erwarb die Hawesko Holding AG 93,96 % der Anteile an der *Global Wine AG*, Zürich, Schweiz. Durch den Erwerb weitet der Hawesko-Konzern seine Geschäftstätigkeit im Großhandel auf den schweizerischen Markt aus.

Die Anschaffungskosten des Unternehmenserwerbs, einschließlich der dem Zusammenschluss direkt zurechenbaren Kosten, betragen zum Erwerbsstichtag T€ 992. Mit dem Erwerb von *Global Wine AG* wurden Barmittel in Höhe von T€ -98 übernommen. Auf Basis der endgültigen Kaufpreisallokation ergibt sich aus dem Unternehmenserwerb ein derivativer Firmenwert (ohne Berücksichtigung passiver latenter Steuern) in Höhe von T€ 458. Über die Beteiligung an der in der Nordschweiz gut eingeführten *Global Wine AG* erwirbt der Hawesko-Konzern das Potenzial, sukzessive den gesamten, interessanten Schweizer Markt zu erschließen. Dieses Potenzial spiegelt sich in dem derivativen Firmenwert wider.

Global Wine AG wurde erstmals zum 01.07.2009 in den Konzernabschluss einbezogen. Der Konzernumsatz erhöhte sich aufgrund des Erwerbs um T€ 2.740. Im Konzern-EBIT des Geschäftsjahres 2009 ist ein Gewinn von T€ 141 enthalten. Ohne Berücksichtigung der anteiligen, zeitabhängigen Einbeziehung in den Konzernabschluss hat die Gesellschaft im vollen Geschäftsjahr 2009 (01.01.-31.12.2009) einen Umsatz von T€ 4.438 und ein EBIT von T€ -74 erzielt.

Die zum Erwerbszeitpunkt angesetzten beizulegenden Zeitwerte der übernommenen Vermögenswerte und Schulden sowie deren Buchwerte lassen sich wie folgt überleiten:

in T€	Buchwerte	Zeitwerte
Immaterielle Vermögenswerte	-	673
Sachanlagen	21	21
Vorräte	616	616
Forderungen und sonstige Vermögenswerte	604	604
Finanzschulden	-98	-98
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-699	-699
Sonstige Verbindlichkeiten	-491	-549
Netto-Vermögen ohne Unterschiedsbeträge	-47	568
Derivativer Firmenwert		458
ANSCHAFFUNGSKOSTEN INKL. MINDERHEITEN		1.026
- davon Anschaffungskosten		992
- davon Minderheiten		34

Zum 01.07.2009 erwarb die im Juni 2009 gegründete *Jacques-IT GmbH*, Vaterstetten, die Vermögenswerte der *Walther & Partner GmbH*, Vaterstetten, im Rahmen eines Asset-Deals. Die Erstkonsolidierung der Gesellschaft ist für die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Hawesko-Konzerns von untergeordneter Bedeutung.

Im August 2009 wurden weitere 5 % Kommanditanteile an der *Deutschwein Classics GmbH & Co. KG*, Bonn, erworben. Die Erhöhung der Anteile auf nunmehr 92 % der Kommanditanteile ist für die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage von untergeordneter Bedeutung.

ERLÄUTERUNGEN ZUR GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

9. UMSATZERLÖSE

in T€	2009	2008
Stationärer Facheinzelhandel	114.151	110.164
Großhandel	127.977	135.193
Versandhandel	96.294	93.341
Sonstiges	79	147
	338.501	338.845

In den Umsatzerlösen sind T€ 227 aus Gegengeschäften, im Wesentlichen gegen Werbedienstleistungen, enthalten.

10. SONSTIGE BETRIEBLICHE ERTRÄGE

in T€	2009	2008
Miet- und Pachterträge	6.768	6.577
Werbekostenzuschüsse	3.781	3.941
Erlöse aus Kostenerstattung	2.516	2.463
Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen	444	667
Übrige	1.815	1.850
	15.324	15.498

11. PERSONALAUFWAND

in T€	2009	2008
Löhne und Gehälter	28.786	26.824
Soziale Abgaben und Aufwen- dungen für Altersversorgung und Unterstützung	4.559	4.330
– davon für Altersversorgung	117	89
	33.345	31.154

Die Aufwendungen für Altersversorgung beinhalten Leistungen aus beitragsorientierten Versorgungsplänen in Höhe von T€ 115 (Vorjahr: T€ 59) und aus leistungsorientierten Versorgungsplänen in Höhe von T€ 2 (Vorjahr: T€ 30).

12. ABSCHREIBUNGEN

in T€	2009	2008
Immaterielle Vermögenswerte	1.306	1.258
Sachanlagen	3.424	3.242
	4.730	4.500

13. SONSTIGE BETRIEBLICHE AUFWENDUNGEN

in T€	2009	2008
Werbung	27.815	26.046
Partnerprovisionen	29.286	28.533
Versandkosten	11.384	11.011
Mieten und Leasing	8.754	8.448
EDV- und Kommunikationskosten	2.308	2.656
Rechts- und Beratungskosten	1.465	1.016
Sonstige Personalaufwendungen	854	1.266
Übrige	11.294	11.080
	93.160	90.056

14. FINANZERGEBNIS

in T€	2009	2008
Zinserträge	66	190
Zinsaufwendungen	-422	-983
Zinsen für Finanzierungsleasing	-489	-556
Wertveränderungen in den Zins-sicherungs-geschäften	-7	-46
Aufwendungen aus anderen Derivaten	-589	-
Erträge aus Finanzanlagen und Wertpapieren	294	-
Aufwand aus der Umwandlung von Fremd- in Eigenkapital	-	-1.192
Anteile anderer Gesellschafter von Personentochtergesellschaften am Jahresüberschuss	-281	-544
Veränderung der fortgeführten Anschaffungskosten der Anteile anderer Gesellschafter am Kommanditkapital von Tochtergesellschaften	-1.162	-127
	-2.590	-3.258
<i>- davon: Aus Finanzinstrumenten der Bewertungskategorien gemäß IAS 39</i>		
Kredite und Forderungen	66	140
Zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Vermögenswerte (FAHFT)	-12	-62
Zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Verbindlichkeiten (FLHFT)	-585	66
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte (AFS)	294	-
Finanzielle Verbindlichkeiten bewertet mit fortgeführten Anschaffungskosten	-1.864	-2.846

15. ERTRAGSTEUERN UND LATENTE STEUERN

in T€	2009	2008
Laufende Steuern	4.949	4.748
Latente Steuern	1.683	2.645
	6.632	7.393

Als Ertragsteuern sind die gezahlten oder geschuldeten Steuern auf Einkommen und Ertrag sowie die latenten Steuerabgrenzungen ausgewiesen.

Der Aufwand für laufende Steuern setzt sich wie folgt zusammen:

in T€	2009	2008
Laufendes Jahr	4.718	4.429
Vorjahre	231	319
	4.949	4.748

Der Aufwand für latente Steuern lässt sich wie folgt erläutern:

in T€	2009	2008
Aus steuerlich wirksamen Umstrukturierungen	1.750	1.749
Aus Verlustvorträgen	-100	808
Sonstige temporäre Differenzen	33	88
	1.683	2.645

Der tatsächliche Steueraufwand des Jahres 2009 von T€ 6.632 ist um T€ 979 höher als der erwartete Steueraufwand von T€ 5.653, der sich bei Anwendung eines nach der zum Bilanzstichtag gültigen Steuergesetzgebung in Deutschland ermittelten Steuersatzes auf das Vorsteuerergebnis ergäbe.

Der erwartete Steuersatz beträgt 28,57 % (Vorjahr: 28,43 %) und ist wie folgt herzuleiten:

Gewerbsteuer (durchschnittlicher Hebesatz 360 %)	12,74 %
Körperschaftsteuer (15 % vom Gewinn nach Gewerbesteuer)	15,00 %
Solidaritätszuschlag (5,5 % der Körperschaftsteuer)	0,83 %
Gesamtbelastung vom Vorsteuerergebnis	28,57 %

Die Ursachen für den Unterschied zwischen erwartetem und tatsächlichem Steueraufwand im Konzern stellen sich wie folgt dar:

in T€	2009	2008
Erwarteter Steueraufwand	5.653	6.321
Nutzung steuerlicher Verlustvorräte aufgrund einer gewerbesteuerlichen Organschaft	-	3
Umgliederung Gewinnanteil Minderheiten	581	529
Periodenfremde Steuer- aufwendungen und -erträge	231	319
Nichtansatz steuerlicher Verlustvorräte	-41	-72
Nichtabzugsfähigkeit von Tätigkeitsvergütungen für Mitunternehmer an Personen- gesellschaften	50	19
Hinzurechnung Miet- und Leasingverpflichtungen	158	208
Nicht abzugsfähiger Teil der Aufsichtsratsvergütung	31	25
Auswirkung abweichender nationaler Steuersätze	-152	-96
Sonstige Steuereffekte	121	137
TATSÄCHLICHER STEUERAUFWAND	6.632	7.393
Effektiver Steuersatz in %	33,51	33,25

16. ERGEBNIS JE AKTIE

Das Ergebnis je Aktie wird nach IAS 33 (*earnings per share*) mittels Division des Konzerngewinns durch die durchschnittliche Zahl der im Umlauf befindlichen Aktien errechnet:

	2009	2008
Konzernjahresüberschuss ohne Minderheitenanteile (T€)	13.103	14.610
Durchschnittliche Anzahl Aktien (Tsd.)	8.835	8.742
Unverwässertes Ergebnis je Aktie (€)	1,48	1,67

Zum Zeitpunkt der Aufstellung des Konzernabschlusses befinden sich 8.834.834 Aktien im Umlauf.

Das verwässerte Ergebnis je Aktie, d. h. das Ergebnis unter Berücksichtigung der beschlossenen Sachkapitalerhöhung (siehe Anmerkungen zum gezeichneten Kapital), errechnet sich wie folgt:

in T€	2009
Konzernjahresüberschuss ohne Minderheitenanteile (T€)	13.103
Verwässernde Ergebniseffekte (T€)	-
VERWÄSSERTER KONZERN- JAHRESÜBERSCHUSS OHNE MINDERHEITENANTEILE (T€)	13.103
Durchschnittliche Anzahl Aktien (Tsd.)	8.835
Zuzüglich potenzielle Aktien (Tsd.)	139
VERWÄSSERTER ANZAHL AKTIEN (TSD.)	8.974
VERWÄSSERTES ERGEBNIS JE AKTIE (€)	1,46

ERLÄUTERUNGEN ZUR BILANZ

17. IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE

Die Entwicklung der immateriellen Vermögenswerte im Berichtsjahr und im Vorjahr ist im Konzern-Anlagenspiegel auf den Seiten 58–61 dargestellt.

in T€	31.12.2009	31.12.2008
Software	4.433	3.810
Sonstige immaterielle Vermögenswerte inklusive geleisteter Anzahlungen	1.157	136
Firmenwerte aus der Kapitalkonsolidierung	6.035	4.982
	11.625	8.928

In der Position »Software« ist als selbst erstellter Vermögenswert die in 2007 abgeschlossene Entwicklung eines IT-Systems zur Auftragserfassung und Kundenbearbeitung im Versandhandel in Höhe von T€ 361 (Vorjahr: T€ 478) enthalten. Es wurden Abschreibungen in Höhe von T€ 117 (Vorjahr: T€ 117) vorgenommen. Die Restnutzungsdauer des selbst erstellten Vermögenswerts beträgt 43 Monate.

Die Entwicklung der Firmenwerte aus der Kapitalkonsolidierung stellt sich wie folgt dar:

in T€	Anschaffungskosten	Kumulierte Abschreibung 31.12.2009	Buchwert 31.12.2009
Wein-Wolf-Gruppe	6.690	2.209	4.481
Le Monde des Grands Bordeaux C.C. SARL	615	426	189
Carl Tesdorpf GmbH	457	181	276
CWD Champagner- und Wein-Distributionsgesellschaft mbH & Co. KG	47	11	36
Sélection de Bordeaux SARL (vormals Edition Reiss SARL)	-19	-19	-
Jacques-IT GmbH	453	-	453
Global Wine AG	600	-	600
	8.843	2.808	6.035

Die kumulierten Wertberichtigungen sind bis 31.03.2004 entstanden. Wertminderungsaufwendungen gemäß IAS 36 sind in der Berichtsperiode nicht erfasst worden. Im Rahmen der Werthaltigkeitsprüfung wird der Buchwert der zahlungsmittelgenerierenden Einheit ihrem erzielbaren Betrag gegenübergestellt. Der erzielbare Betrag wird als Nettoveräußerungswert auf Basis der künftigen Cashflows ermittelt, die auf der internen Mittelfristplanung basieren. Der Berechnung liegen eine risikoadjustierte Wachstumsrate von 0,75 % (Vorjahr: 0,75 %) zugrunde, und die Nachsteuersätze zur Abzinsung der Cashflows zur Ermittlung des Nettoveräußerungswertes betragen in 2009 7,12–7,25 %. (Im Vorjahr wurde die Werthaltigkeitsprüfung auf Basis des Nutzungswerts vorgenommen. Die verwendeten Zinssätze vor Steuern lagen zwischen 8,9 % und 10,9 %.)

18. SACHANLAGEN

Die Entwicklung der Sachanlagen für das Berichtsjahr und das Vorjahr ist im Konzern-Anlagenspiegel auf den Seiten 58–61 dargestellt.

in T€	31.12.2009	31.12.2008
Grundstücke und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	13.004	14.215
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	7.064	6.398
Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	339	33
	20.407	20.646

Die Buchwerte der Grundstücke und Bauten im Finanzierungsleasing betragen zum 31.12.2009 T€ 5.519 (Vorjahr: T€ 6.509). Über diese kann nicht frei verfügt werden.

19. FINANZANLAGEN

Die Entwicklung der Finanzanlagen für das Berichtsjahr und das Vorjahr ist im Konzern-Anlagenspiegel auf den Seiten 58–61 dargestellt.

in T€	31.12.2009	31.12.2008
Anteile an verbundenen Unternehmen	207	207
Beteiligungen	23	13
Wertpapiere	5.087	2.012
Sonstige Ausleihungen	58	59
Geleistete Anzahlungen	35	–
	5.410	2.291

Die Anteile an verbundenen Unternehmen betreffen die folgenden wegen ihrer untergeordneten Bedeutung für den Konzern nicht konsolidierten Gesellschaften (vgl. auch die Ausführungen zum Konsolidierungskreis):

in T€	31.12.2009	31.12.2008
Wein Wolf Import GmbH	26	26
Wein Wolf Holding Verwaltungs GmbH	26	26
»Châteaux et Domaines« Weinhandels-gesellschaft mbH	26	26
Weinland Ariane Abayan Verwaltungs GmbH	20	20
Verwaltungsgesellschaft CWD Champagner- und Wein-Distributions-gesellschaft m.b.H.	25	25
Verwaltungsgesellschaft Wein Wolf Import GmbH, Salzburg (Österreich)	34	34
Deutschwein Classics Verwaltungsgesellschaft mbH	25	25
C.C.F. Fischer GmbH	25	25
	207	207

Die Position »Beteiligungen« (T€ 23) betrifft in Höhe von T€ 13 den an der *Vera Maria Bau Consulting GmbH*, Bonn, gehaltenen Anteil sowie einen Kommanditanteil an der *PENTOS Grundstücks-Vermietungsgesellschaft mbH & Co. Objekt Tornesch KG* in Höhe von T€ 10.

Die Position »Wertpapiere« enthält im Wesentlichen (T€ 5.087) die im Vor- und Geschäftsjahr erworbenen Anteile an der *Majestic Wine PLC*.

Bei den sonstigen Ausleihungen T€ 58 (Vorjahr: T€ 59) handelt es sich um ein (Vorjahr: ein) Mitarbeiterdarlehen. Das Darlehen wird mit 6 % verzinst und läuft noch bis August 2015.

20. VORRÄTE

in T€	31.12.2009	31.12.2008
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	1.016	1.023
Unfertige Erzeugnisse	3.179	2.764
Fertige Erzeugnisse und Waren	59.319	61.027
Geleistete Anzahlungen	7.608	11.956
	71.122	76.770

Die geleisteten Anzahlungen betreffen Weine aus Ernten der Vorjahre, die erst in den folgenden Jahren ausgeliefert werden (sog. Subskriptionen).

Vorräte in Höhe von T€ 3.871 (Vorjahr: T€ 225) wurden zu ihrem Netto-Veräußerungswert bilanziert. Im Periodenergebnis des Berichtsjahres wurde eine Zuführung des Bestandes an Wertberichtigungen von T€ 70 (Vorjahr: T€ 346) im Materialaufwand erfasst.

Hinsichtlich einzelner Positionen im Vorratsvermögen ist es möglich, dass diese nicht innerhalb eines Jahres umgeschlagen werden. Dieses betrifft insbesondere höherwertige Weine und Spirituosen. Eine Prognose der Liquidität aus den bilanzierten Vorräten ist daher nicht möglich.

21. FORDERUNGEN UND SONSTIGE VERMÖGENSWERTE

in T€	31.12.2009	31.12.2008
<i>Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (brutto)</i>	43.654	40.873
<i>Abzüglich Einzelwertberichtigungen</i>	-610	-631
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	43.044	40.242
Forderungen aus Ertragsteuern	743	1.036
Übrige Forderungen und sonstige Vermögenswerte	2.650	2.814
	46.437	44.092
<i>Davon mit einer Restlaufzeit von</i>		
- bis zu 1 Jahr	45.503	42.990
- über 1 Jahr	934	1.102

in T€	Buchwert	Davon zum Abschlussstichtag weder wertgemindert noch überfällig	Davon zum Abschlussstichtag nicht wertgemindert und in den folgenden Zeitbändern überfällig				
			< 30 Tage	30-60 Tage	61-90 Tage	91-180 Tage	> 180 Tage
	31.12.2009						
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	43.044	32.769	8.647	873	154	248	35
	31.12.2008						
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	40.242	29.316	9.375	986	34	82	61

Hinsichtlich des weder wertgeminderten noch in Zahlungsverzug befindlichen Bestandes an Forderungen aus Lieferungen und Leistungen deuten zum Abschlussstichtag keine Anzeichen darauf hin, dass die Schuldner ihren Zahlungsverpflichtungen nicht nachkommen werden. Neuverhandlungen mit Schuldnern hinsichtlich der Verlängerung von Zahlungszielen haben nicht stattgefunden.

Die Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen haben sich wie folgt entwickelt:

in T€	2009	2008
Stand Wertberichtigung am 01.01.	631	655
Zuführungen	386	395
Verbrauch	-406	-402
Auflösungen	-1	-17
STAND WERTBERICHTIGUNGEN AM 31.12.	610	631

Übrige Forderungen und sonstige Vermögenswerte:

in T€	31.12.2009	31.12.2008
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	3	-
Forderungen gegen Beteiligungen	59	71
Steuererstattungsansprüche	144	77
Handelsvertreterforderungen	302	360
Mietkautionen	722	742
Abgegrenzte Kosten	317	404
Übrige	1.103	1.160
	2.650	2.814

Bei den Forderungen gegen verbundene Unternehmen im Vorjahr handelte es sich um solche gegenüber der *Verwaltungsgesellschaft Wein Wolf Import GmbH*, Salzburg (Österreich). Bei den Forderungen gegen Beteiligungen werden solche gegenüber dem Gemeinschaftsunternehmen *Global Eastern Wine Holding*, Bonn, sowie dessen Tochtergesellschaft *Global Wines s.r.o.*, Prag (Tschechien), ausgewiesen.

Der Bestand der übrigen Vermögenswerte ist weder wertgemindert noch in Zahlungsverzug. Es deuten zum Abschlussstichtag keine Anzeichen darauf hin, dass die Schuldner ihren Zahlungsverpflichtungen nicht nachkommen werden.

22. BANKGUTHABEN UND KASSENBESTÄNDE

Die Bankguthaben und Kassenbestände in Höhe von T€ 13.001 (Vorjahr: T€ 10.056) betreffen im Wesentlichen Guthaben bei Kreditinstituten.

23. AKTIVE LATENTE STEUERN

in T€	31.12.2009	31.12.2008
Vorjahr	7.293	9.941
Zunahme	528	8
Abnahme	-1.470	-1.927
Saldierung	-789	-729
	5.562	7.293

Die Guthaben aus latenten Steuern setzen sich wie folgt zusammen:

in T€	31.12.2009	31.12.2008
Temporäre Differenzen:		
- aus steuerlich wirksamen Umstrukturierungen	5.363	7.113
- aus Verlustvorträgen	459	359
- aus der Zeitwertbewertung von derivativen Finanzinstrumenten	14	21
- aus Finanzierungsleasing	410	450
- aus dem Vorratsvermögen	49	41
- aus Pensionsrückstellungen	26	31
- Sonstige	30	7
- Saldierung	-789	-729
	5.562	7.293

Die bilanzierten latenten Steuern aus Verlustvorträgen betreffen die zukünftig nutzbaren gewerbesteuerlichen Verlustvorträge der Hawesko Holding AG.

Durch die Umwandlung der Tochtergesellschaften *Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO GmbH & Co. KG*, *CWD Champagner- und Wein-Distributionsgesellschaft mbH & Co. KG* und *Jacques' Wein-Depot Wein-Einzelhandel GmbH & Co. KG* zum 01.01.1998 von Kapital- in Personengesellschaften ist ein steuerlich nutzbarer Firmenwert entstanden, der über 15 Jahre abgeschrieben wird. Per 01.01.1998 wurden ergebniswirksam aktive latente Steuern in Höhe von T€ 38.212 eingebucht, die über die Abschreibungsdauer linear ergebniswirksam aufgelöst werden. Die verbleibenden temporären Differenzen werden über eine Restnutzungsdauer von fünf Jahren abgeschrieben. Die jährliche ergebniswirksame Auflösung für die oben genannten Gesellschaften beträgt T€ 1.668.

Es bestehen nicht genutzte unbefristete steuerliche Verlustvorträge in Höhe von T€ 3.999 (Vorjahr: T€ 4.237), für die in der Bilanz keine aktiven latenten Steuern angesetzt wurden.

Aus der Bilanzierung der derivativen Finanzinstrumente zum Zeitwert wurden latente Steuerguthaben in Höhe von T€ 14 (Vorjahr: T€ 21) angesetzt.

Aus den aktiven latenten Steuern werden voraussichtlich T€ 1.808 (Vorjahr: T€ 2.109) innerhalb von zwölf Monaten realisiert.

24. GEZEICHNETES KAPITAL

Das gezeichnete Kapital der Hawesko Holding AG beträgt € 13.497.324,27 (Vorjahr: € 13.497.324,27) und ist eingeteilt in 8.844.736 (Vorjahr: 8.844.736) auf den Inhaber lautende nennwertlose Stückaktien.

Zum 31.12.2009 werden wie im Vorjahr eigene Aktien in der Höhe von insgesamt 9.902 Stück gehalten.

Im Geschäftsjahr wurde eine reguläre Dividende von € 1,20 pro Aktie, insgesamt T€ 10.602, gezahlt (Vorjahr: € 1,00 pro Aktie, insgesamt T€ 8.682).

Genehmigtes Kapital

Der Vorstand ist ermächtigt, das Grundkapital in der Zeit bis zum 31.05.2013 mit Zustimmung des Aufsichtsrats durch Ausgabe neuer auf den Inhaber lautender Stückaktien gegen Bar- oder Sacheinlagen einmalig oder mehrmals um bis zu insgesamt € 6.600.000,00 zu erhöhen. Dabei ist den Aktionären grundsätzlich ein Bezugsrecht einzuräumen. Der Vorstand wird jedoch ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das gesetzliche Bezugsrecht der Aktionäre auszuschließen,

- a) soweit der Ausschluss des Bezugsrechts erforderlich ist, um den Inhabern von Wandelschuldverschreibungen oder -darlehen oder Optionsscheinen, die von der Gesellschaft ausgegeben werden, ein Bezugsrecht in dem Umfang zu gewähren, wie es ihnen nach Ausübung des Options- bzw. Wandelrechts oder nach Erfüllung der Wandlungspflicht zustehen würde,
- b) sofern die Kapitalerhöhung gegen Sacheinlagen zum Zweck des Erwerbs von Unternehmen oder von Beteiligungen an Unternehmen erfolgt,
- c) für Spitzenbeträge.

Darüber hinaus wird der Vorstand ermächtigt, bei Kapitalerhöhungen gegen Bareinlagen das Bezugsrecht der Aktionäre mit Zustimmung des Aufsichtsrats auszuschließen, soweit der Nennbetrag der neuen Aktien weder 10 % des im Zeitpunkt des Wirksamwerdens der Ermächtigung bestehenden noch 10 % des im Zeitpunkt der Ausgabe der neuen Aktien bestehenden Grundkapitals übersteigt und der Ausgabebetrag der neuen Aktien den Börsenpreis nicht wesentlich im Sinne des § 186 Absatz 3 Satz 4 AktG unterschreitet.

Auf die 10%-Grenze ist die Veräußerung eigener Aktien anzurechnen, sofern sie aufgrund einer zum Zeitpunkt des Wirksamwerdens dieser Ermächtigung geltenden bzw. an deren Stelle tretenden Ermächtigung gemäß § 186 Absatz 3 Satz 4 AktG unter Ausschluss des Bezugsrechts erfolgt.

Soweit das Bezugsrecht nicht ausgeschlossen wird, sollen die Aktien von Kreditinstituten mit der Verpflichtung übernommen werden, sie den Aktionären zum Bezug anzubieten (mittelbares Bezugsrecht).

Der Vorstand wird ferner ermächtigt, den weiteren Inhalt der Aktienrechte und die Bedingungen der Aktienaussgabe mit Zustimmung des Aufsichtsrats festzulegen.

Im Vorjahr wurden aus dem genehmigten Kapital 162.406 Aktien im Wert von € 247.836,27 ausgegeben, so dass dieses zum 31.12.2008 € 6.352.163,73 (31.12.2007: € 6.600.000,00) beträgt.

Der Vorstand hat mit Zustimmung des Aufsichtsrats beschlossen, aus dem genehmigten Kapital 138.667 Aktien im Wert von € 211.609,87 gegen Sacheinlage auszugeben. Die Eintragung der Kapitalerhöhung in das Handelsregister ist bis zum Zeitpunkt der Erstellung des Konzernabschlusses nicht erfolgt. Das genehmigte Kapital zum 31.12.2009 beträgt wie im Vorjahr € 6.352.163,73.

25. KAPITALRÜCKLAGE

in T€	31.12.2009	31.12.2008
Kapitalrücklage	6.491	6.491

Die Kapitalrücklage im Konzern beinhaltet das Aufgeld aus der Kapitalerhöhung 1998, aus der Ausgabe von Belegschaftsaktien und aus der Ausgabe von Bezugsaktien aus der Wandelanleihe 2001. Das Aufgeld aus der Wandlung der Wandelanleihe in voll dividendenberechtigte Hawesko-Inhaberaktien betrug T€ 105, d. h. € 9,58 pro Aktie.

Die Kosten des Börsengangs in Höhe von T€ 978 wurden in Einklang mit IAS 32 erfolgsneutral »net of taxes« gegen die Kapitalrücklage gebucht.

Die Kosten im Zusammenhang mit der im Vorjahr durchgeführten Sachkapitalerhöhung in Höhe von T€ 55 wurden ebenfalls erfolgsneutral »net of taxes« gegen die Kapitalrücklage gebucht.

Die Kapitalrücklage beinhaltet auch die genannte Kapitalerhöhung (€ +3,4 Mio.) sowie die Veränderung aus der im Vorjahr erfolgten Einziehung eigener Aktien (€ –2,9 Mio.).

26. GEWINNRÜCKLAGEN

in T€	31.12.2009	31.12.2008
Gewinnrücklagen	41.243	34.043
Abzugsposten für eigene Anteile	-221	-221
	41.022	33.822

Die Gewinnrücklagen im Konzern enthalten die in der Vergangenheit aus den erzielten Ergebnissen der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen eingestellten Beträge. Darüber hinaus sind in den Gewinnrücklagen im Einklang mit IAS 32 eigene Aktien in Höhe von T€ 221 (Vorjahr: T€ 221) in Abzug gebracht worden.

27. ÜBRIGES KUMULIERTES EIGENKAPITAL

Im Geschäftsjahr wird ein unrealisierter Gewinn aus dem gestiegenen Zeitwert bezüglich der Anteile an der *Majestic Wine PLC* in Höhe von T€ 2.643 (Vorjahr: unrealisierter Verlust von T€ 1.614) direkt im Eigenkapital erfasst. Hierfür wurden passive latente Steuern in Höhe von T€ 51 gebildet.

28. KONZERNBILANZGEWINN

Der Konzernbilanzgewinn enthält neben nicht ausgeschütteten Ergebnissen aus Vorjahren den Konzernjahresüberschuss des Geschäftsjahres sowie die Ergebnisanpassungen, die sich aus dem Übergang zu IFRS ergeben. Der ausschüttungsfähige Bilanzgewinn ergibt sich aus dem handelsrechtlichen Jahresabschluss der Hawesko Holding AG und beträgt T€ 12.355 (Vorjahr: T€ 10.954).

Die einzelnen Komponenten des Eigenkapitals sowie ihre Entwicklung in den Jahren 2008 und 2009 sind in der Eigenkapitalveränderungsrechnung des Konzerns auf Seite 57 dargestellt.

29. MINDERHEITSANTEILE

Die Minderheitsanteile in der Konzernbilanz umfassen die Fremddanteile am Eigenkapital und Jahresergebnis der voll oder quotaal konsolidierten Konzerngesellschaften (vgl. Angaben zum Konsolidierungskreis).

30. PENSIONS-RÜCKSTELLUNGEN

Zum Zwecke der Altersversorgung haben vier (Vorjahr: fünf) aktive Mitarbeiter und drei (Vorjahr: zwei) Pensionäre in der Tochtergesellschaft *Jacques' Wein-Depot Wein-Einzelhandel GmbH* einen Anspruch auf Ruhegeld. Gewährt wird ein lebenslanges Altersruhegeld bzw. Dienstunfähigkeitsruhegeld sowie Hinterbliebenenruhegeld bzw. Waisengeld. Der zum Bilanzstichtag ausgewiesene Rückstellungsbetrag wurde in Einklang mit IAS 19 von einem unabhängigen Versicherungsmathematiker nach dem Anwartschaftsbarwertverfahren berechnet. Der Zuführungsbetrag bei den Pensionsrückstellungen betrug im Berichtsjahr T€ 2 (Vorjahr: T€ 30). Der Aufwand setzt sich zusammen aus Dienstzeitaufwand T€ 17 (Vorjahr: T€ 13), Zinsaufwand T€ 30 (Vorjahr: T€ 32), gezahlten Leistungen T€ 19 (Vorjahr: T€ 18) und versicherungsmathematischem Gewinn T€ 26 (Vorjahr: Verlust T€ 3).

Nachfolgend sind die grundlegenden Annahmen bei der Bestimmung der Pensionsrückstellungen dargestellt:

in %	2009	2008
Diskontierungssatz	5,25	5,50
Rententrend	1,00	2,00

Den Berechnungen liegen die biometrischen Grundwerte (Wahrscheinlichkeit für Todes- und Invaliditätsfälle) gemäß den Richttafeln 2005 G nach Dr. Klaus Heubeck zugrunde.

Die Entwicklung des Barwerts der Verpflichtung stellt sich wie folgt dar (in T€):

31.12.2009	31.12.2008	31.12.2007	31.12.2006	31.12.2005
617	615	585	683	678

Für 2010 werden Auszahlungen in Höhe von T€ 19 erwartet.

31. PASSIVE LATENTE STEUERN

Die passiven latenten Steuern resultieren aus temporären Differenzen zwischen den Wertansätzen in den steuerlich maßgeblichen Bilanzen und den Buchwerten in der Konzernbilanz. Eine Erläuterung der Wertdifferenzen auf die in den Bilanzen gebildeten passiven latenten Steuern gibt die folgende Tabelle:

LATENTE STEUERN

in T€	31.12.2009	31.12.2008
Anlagevermögen	721	563
Vorräte	186	186
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	99	91
Sonstige Vermögenswerte	8	19
Saldierung mit aktiven latenten Steuern	-738	-729
	276	130

32. SONSTIGE RÜCKSTELLUNGEN

in T€	1.1.2009	Verbrauch (V) Auflösung (A)	Zuführung	31.12.2009
Personalrückstellungen	336	126 (V) 4 (A)	16	222

Die Personalrückstellungen setzen sich im Wesentlichen aus Sterbegeld und Altersteilzeit zusammen.

Die Rückstellungen mit einer Restlaufzeit von bis zu einem Jahr betragen T€ 0 (Vorjahr: T€ 64). Die Rückstellungen mit einer Restlaufzeit von einem bis zu fünf Jahren betragen T€ 222 (Vorjahr: T€ 271). Rückstellungen mit einer Restlaufzeit von mehr als fünf Jahren sind, genau wie im Vorjahr, nicht vorhanden.

33. FINANZSCHULDEN

in T€	31.12.2009	31.12.2008
Kreditinstitute	1.245	6.833
Finanzierungsleasing	6.960	8.093
	8.205	14.926
<i>Davon mit einer Restlaufzeit:</i>		
– bis zu 1 Jahr	2.450	7.966
– 1 Jahr bis 5 Jahre	3.233	3.928
– über 5 Jahre	2.522	3.032

Dem Hawesko-Konzern werden die in der folgenden Tabelle aufgeführten Kreditlinien zur Aufnahme von Kurzfristkrediten (unter ein Jahr) zur Verfügung gestellt:

KREDITLINIE in T€

Restlaufzeit	2009	2008
Offen	36.000	25.000
31.12.2008	–	10.000
	36.000	35.000

Die Zinssätze der in 2009 in Anspruch genommenen kurzfristigen Kreditmittel lagen zwischen 1,24 % und 3,95 % (Vorjahr: zwischen 3,60 % und 6,05 %).

Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten haben alle eine Laufzeit von bis zu einem Jahr.

Die Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing zum 31.12.2009 lassen sich wie folgt überleiten:

in T€	Restlaufzeit bis zu einem Jahr	Restlaufzeit von mehr als einem bis zu fünf Jahren	Restlaufzeit von mehr als fünf Jahren	Summe
Mindestleasingzahlungen	1.622	4.183	2.974	8.779
Zinsanteil	417	950	452	1.819
Tilgungsanteil	1.205	3.233	2.522	6.960

34. ÜBRIGE VERBINDLICHKEITEN

in T€	31.12.2009	31.12.2008
Anteile anderer Gesellschafter am Kommanditkapital von Tochtergesellschaften	2.605	1.431
Erhaltene Anzahlungen	5.871	7.654
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	49.041	45.585
Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern	3.366	2.508
Sonstige Verbindlichkeiten	21.190	19.723
	82.073	76.901
<i>Davon mit einer Restlaufzeit:</i>		
- bis zu 1 Jahr	79.827	75.907
- 1 Jahr bis 5 Jahre	2.246	994
- über 5 Jahre	-	-

Die Anteile anderer Gesellschafter am Kommanditkapital von Tochtergesellschaften umfassen die tatsächlichen bzw. möglichen Abfindungsverpflichtungen und die Anteile am Jahresergebnis der voll konsolidierten Konzerngesellschaften. Der Vorstand hat mit Zustimmung des Aufsichtsrats beschlossen, die ausstehenden 15 % am Kommanditkapital der *Weinland Ariane Abayan GmbH & Co. KG* im Rahmen eines Tauschs von Fremd- in Eigenkapital durch Ausnutzung des genehmigten Kapitals im Geschäftsjahr 2010 zu erwerben.

Die erhaltenen Anzahlungen des laufenden Jahres betreffen von Kunden vereinbarte Subskriptionszahlungen für Weine, die in 2010 bzw. 2011 ausgeliefert werden.

In den erhaltenen Anzahlungen sind Verbindlichkeiten mit einer Restlaufzeit von einem bis zu fünf Jahren in Höhe von T€ 2.198 (Vorjahr: T€ 850) enthalten.

In den sonstigen Verbindlichkeiten sind Verbindlichkeiten mit einer Restlaufzeit von einem bis zu fünf Jahren in Höhe von T€ 48 (Vorjahr: T€ 144) enthalten. Sonstige Verbindlichkeiten mit einer Restlaufzeit von über fünf Jahren sind, genau wie im Vorjahr, nicht mehr vorhanden.

Die sonstigen Verbindlichkeiten setzen sich wie folgt zusammen:

in T€	31.12.2009	31.12.2008
Umsatzsteuer und sonstige Steuern	9.819	9.032
Verbindlichkeiten im Rahmen der sozialen Sicherheit	157	365
Verbindlichkeiten gegenüber Mitarbeitern	4.675	3.981
Kundenbonus	3.573	3.474
Derivate	614	59
Verbindlichkeiten gegenüber anderen Gesellschaftern	22	86
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	125	112
Übrige	2.205	2.614
	21.190	19.723

Die Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen bestehen gegenüber folgenden Unternehmen:

in T€	31.12.2009	31.12.2008
»Châteaux et Domaines« Weinhandels-gesellschaft mbH	27	27
C.C.F. Fischer GmbH	22	-
Deutschwein Classics Verwaltungsgesellschaft mbH	1	3
Wein Wolf Import GmbH	-	5
Wein Wolf Holding Verwaltungs GmbH	1	3
Weinland Ariane Abayan Verwaltungs GmbH	-	3
Verwaltungsgesellschaft Wein Wolf Import GmbH, Salzburg	41	41
Verwaltungsgesellschaft CWD Champagner- und Wein-Distributionsgesellschaft m.b.H.	33	30
	125	112

35. ZUSÄTZLICHE ANGABEN ZU DEN FINANZINSTRUMENTEN

Buchwerte, Wertansätze und beizulegende Zeitwerte nach Bewertungskategorien 2009:

in T€	Bewertungs- kategorie nach IAS 39	Buchwert	Wertansatz Bilanz nach IAS 39				Wertansatz Bilanz nach IAS 17	Zeitwert
		31.12.2009	Anschaffungs- kosten	Fortgeführte Anschaffungs- kosten	Zeitwert erfolgs- neutral	Zeitwert erfolgs- wirksam	31.12.2009	
AKTIVA								
Liquide Mittel	LaR	13.001	-	13.001	-	-	-	13.001
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	LaR	43.044	-	43.044	-	-	-	43.044
Forderungen und sonstige Vermögenswerte								
- Sonstige Forderungen	LaR	2.650	-	2.650	-	-	-	2.650
- Derivate ohne Hedge-Beziehung	FAHFT	0	-	-	-	0	-	0
Finanzanlagen								
- Sonstige Ausleihungen	LaR	58	-	58	-	-	-	58
- Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	AfS	266	266	-	-	-	-	n. v.
- Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte zum Zeitwert	AfS	5.087	-	-	5.087	-	-	5.087
PASSIVA								
Anteile anderer Gesellschafter am Kommanditkapital von Tochtergesellschaften	FLAC	2.605	-	2.605	-	-	-	n. v.
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	49.041	-	49.041	-	-	-	49.041
Verbindlichkeiten ggü. Kreditinstituten	FLAC	1.245	-	1.245	-	-	-	1.245
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	n. v.	6.960	-	-	-	-	6.960	7.853
Sonstige Verbindlichkeiten								
- Sonstige Verbindlichkeiten	FLAC	20.576	-	20.576	-	-	-	20.576
- Derivate ohne Hedge-Beziehung	FLHFT	614	-	-	-	614	-	614
<i>Davon aggregiert nach Bewertungskategorien gemäß IAS 39:</i>								
- Kredite und Forderungen (LaR)		58.753	-	58.753	-	-	-	58.712
- Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte (AfS)		5.353	266	-	5.087	-	-	n. v.
- Zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Vermögenswerte (FAHFT)		0	-	-	-	0	-	0
- Zu fortgeführten Anschaffungs- kosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten (FLAC)		70.861	-	70.861	-	-	0	70.861
- Zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Verbindlichkeiten (FLHFT)		614	-	-	-	614	-	614

Buchwerte, Wertansätze und beizulegende Zeitwerte nach Bewertungskategorien 2008:

in T€	Bewertungs- kategorie nach IAS 39	Buchwert	Wertansatz Bilanz nach IAS 39				Wertansatz Bilanz nach IAS 17	Zeitwert
		31.12.2008	Anschaffungs- kosten	Fortgeführte Anschaffungs- kosten	Zeitwert erfolgs- neutral	Zeitwert erfolgs- wirksam	31.12.2008	
AKTIVA								
Liquide Mittel	LaR	10.056	-	10.056	-	-	-	10.056
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	LaR	40.242	-	40.242	-	-	-	40.242
Forderungen und sonstige Vermögenswerte								
- Sonstige Forderungen	LaR	2.802	-	2.802	-	-	-	2.802
- Derivate ohne Hedge-Beziehung	FAHfT	12	-	-	-	12	-	12
Finanzanlagen								
- Sonstige Ausleihungen	LaR	59	-	59	-	-	-	59
- Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	AFS	230	230	-	-	-	-	n. v.
- Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte zum Zeitwert	AFS	2.002	-	-	2.002	-	-	2.002
PASSIVA								
Anteile anderer Gesellschafter am Kommanditkapital von Tochtergesellschaften	FLAC	1.431	-	1.431	-	-	-	n. v.
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	45.585	-	45.585	-	-	-	45.585
Verbindlichkeiten ggü. Kreditinstituten	FLAC	6.833	-	6.833	-	-	-	6.859
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	n. v.	8.093	-	-	-	-	8.093	9.276
Sonstige Verbindlichkeiten								
- Sonstige Verbindlichkeiten	FLAC	19.664	-	19.664	-	-	-	19.664
- Derivate ohne Hedge-Beziehung	FLHfT	59	-	-	-	59	-	59
<i>Davon aggregiert nach Bewertungs- kategorien gemäß IAS 39:</i>								
- Kredite und Forderungen (LaR)		53.159	-	53.159	-	-	-	53.159
- Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte (AFS)		2.232	230	-	2.002	-	-	n. v.
- Zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Vermögenswerte (FAHfT)		12	-	-	-	12	-	12
- Zu fortgeführten Anschaffungs- kosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten (FLAC)		72.082	-	72.082	-	-	-	72.108
- Zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Verbindlichkeiten (FLHfT)		59	-	-	-	59	-	59

Bewertungsklassen nach IFRS 7.27:

in T€	31.12.2009				31.12.2008			
	Level 1	Level 2	Level 3	Summe	Level 1	Level 2	Level 3	Summe
AKTIVA								
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte (AFS)	5.087	–	–	5.087	2.002	–	–	2.002
Zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Vermögenswerte (FAHFT)	–	0	–	0	–	12	–	12
PASSIVA								
Zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Verbindlichkeiten (FLHFT)	–	614	–	614	–	59	–	59

Level 1: Auf der ersten Ebene der »Fair-Value-Hierarchie« werden die beizulegenden Zeitwerte anhand von öffentlich notierten Marktpreisen bestimmt.

Level 2: Wenn kein aktiver Markt für ein Finanzinstrument besteht, wird der beizulegende Zeitwert mit Hilfe von Bewertungsmodellen bestimmt. Die Bewertungsmodelle verwenden im größtmöglichen Umfang Daten aus dem Markt und so wenig wie möglich unternehmensspezifische Daten.

Level 3: Den auf dieser Ebene verwendeten Bewertungsmodellen liegen auch nicht am Markt beobachtbare Parameter zugrunde.

Die liquiden Mittel, die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie die sonstigen Forderungen haben überwiegend kurze Restlaufzeiten. Daher entsprechen die Buchwerte zum Abschlussstichtag näherungsweise dem beizulegenden Zeitwert.

Der beizulegende Zeitwert von den sonstigen langfristigen Forderungen sowie von den sonstigen Ausleihungen mit Restlaufzeiten von über einem Jahr entspricht den Barwerten der mit den Vermögenswerten verbundenen Zahlungen unter Berücksichtigung der jeweils aktuellen Zinsparameter.

Die zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerte (AFS) enthalten Anteile an verbundenen Unternehmen und Beteiligungen, deren Zeitwerte nicht zuverlässig bestimmbar waren und die daher zu Anschaffungskosten bilanziert worden sind. Außerdem sind in dieser Kategorie Wertpapiere enthalten, die erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert bilanziert werden. Wenn kein Zeitwert zuverlässig bestimmbar ist, werden die Wertpapiere zu Anschaffungskosten bewertet.

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige Verbindlichkeiten haben überwiegend kurze Laufzeiten, so dass die bilanzierten Werte näherungsweise den beizulegenden Zeitwert darstellen.

Die Zeitwerte der Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten sowie aus Finanzierungsleasing werden unter Zugrundelegung der jeweils gültigen Zinsstrukturkurve ermittelt.

Die Anteile anderer Gesellschafter am Kommanditkapital von Tochtergesellschaften werden mit den fortgeführten Anschaffungskosten, die dem Wert der jeweiligen aktuellen Abfindungsverpflichtung entsprechen, bilanziert.

Die Zeitwerte der Finanzderivate beziehen sich auf die Auflösungsbeträge (Rückkaufwert) zum Bilanzstichtag.

NETTO-ERGEBNISSE NACH BEWERTUNGSKATEGORIEN 2009

in T€	Aus Zinsen	Aus der Folgebewertung				Aus Abgang	Netto-Ergebnis 2009
		zum Zeitwert	zu fortgeführten Anschaffungskosten	Währungs-umrechnung	Wert-berichtigung		
Kredite und Forderungen (LaR)	66	-	-	-	21	-	87
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte (AFS)	-	294	-	-	-	-	294
Zu Handelszwecken gehaltene Finanzinstrumente (FAHfT + FLHfT)	-	-596	-	-	-	-	-596
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten (FLAC)	-421	-	-1.443	7	-	-	-1.857
SUMME	-355	-302	-1.443	7	21	-	-2.072

NETTO-ERGEBNISSE NACH BEWERTUNGSKATEGORIEN 2008

in T€	Aus Zinsen	Aus der Folgebewertung				Aus Abgang	Netto-Ergebnis 2008
		zum Zeitwert	zu fortgeführten Anschaffungskosten	Währungs-umrechnung	Wert-berichtigung		
Kredite und Forderungen (LaR)	140	-	-	-	24	-	164
Zu Handelszwecken gehaltene Finanzinstrumente (FAHfT + FLHfT)	-	-46	-	-	-	50	4
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten (FLAC)	-983	-	-671	9	-	-1.192	-2.837
SUMME	-843	-46	-671	9	24	-1.142	-2.669

Die Zinsen aus Finanzinstrumenten werden im Zinsergebnis ausgewiesen (vgl. auch Textziffer 14). Die übrigen Komponenten des Netto-Ergebnisses erfasst die Hawesko Holding ebenfalls im Finanzergebnis, ausgenommen die der Bewertungskategorie »Kredite und Forderungen« zuzuordnenden Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, die unter den übrigen sonstigen betrieblichen Aufwendungen ausgewiesen werden. Die Erträge und Aufwendungen aus der Währungsumrechnung für die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sind in den sonstigen betrieblichen Erträgen, den sonstigen betrieblichen Aufwendungen bzw. in den Aufwendungen für bezogene Waren enthalten.

Die Ergebniswirkungen aus den zu Handelszwecken gehaltenen Finanzinstrumenten sind ausschließlich marktbedingt und beruhen nicht auf Veränderungen in Ausfallrisiken, da diese nur mit Vertragspartnern unzweifelhafter Bonität durchgeführt werden.

SONSTIGE ANGABEN

36. HAFTUNGSVERHÄLTNISS UND SONSTIGE FINANZIELLE VERPFLICHTUNGEN

Haftungsverhältnisse und finanzielle Verpflichtungen bestehen zum 31.12.2009 gegenüber Dritten wie folgt:

in T€	31.12.2009	31.12.2008
Avalkredite	19	72
Offene Anzahlungen	559	144
Bürgschaften	270	2.988
Vertragliche Verpflichtungen	365	-

Die Verpflichtungen aus offenen Anzahlungen für eingegangene Subskriptionen zum 31.12.2009 wurden Anfang 2010 ausgeglichen.

Der Mindestbetrag nicht abgezinster künftiger Leasing- und Mietzahlungen beläuft sich auf T€ 9.015 (Vorjahr: T€ 9.254). Vom Gesamtbetrag der Leasing- und Mietverpflichtungen sind fällig:

in T€	
Bis zu 1 Jahr	7.588
Mehr als 1 Jahr bis zu 5 Jahre	810
Mehr als 5 Jahre	616
	9.015

Die sonstigen finanziellen Verpflichtungen aus Miet- und Leasingverträgen betreffen im Wesentlichen angemietete Ladengeschäfte für den Weinfacheinzelhandel und zwei als Operating-Leasing klassifizierte Grundstücke. Zum Ende der Vertragslaufzeit bestehen für beide Grundstücke Kaufoptionen.

37. RISIKOMANAGEMENT UND FINANZDERIVATE*Grundsätze des Risikomanagements*

Hinsichtlich seiner Vermögenswerte, Verbindlichkeiten und geplanten Transaktionen unterliegt der Hawesko-Konzern insbesondere Risiken aus der Veränderung der Zinssätze und in einem sehr geringen Umfang Risiken aus der Veränderung der Wechselkurse. Ziel des finanziellen Risikomanagements ist es, diese Marktrisiken durch finanzorientierte Aktivitäten zu begrenzen. Hierzu werden ausgewählte derivative Sicherungsinstrumente eingesetzt. Grundsätzlich werden jedoch nur die Risiken besichert, die Auswirkungen auf den Cashflow des Konzerns haben.

Bei den derivativen Finanzinstrumenten werden Devisenoptionen, Devisentermingeschäfte und Zinsderivate genutzt. Zur Minderung des Ausfallrisikos werden die Geschäfte nur mit bonitätsmäßig einwandfreien Banken abgeschlossen. Ihr Einsatz beschränkt sich auf die Absicherung des operativen Geschäfts.

Die Grundzüge der Finanzpolitik werden regelmäßig vom Vorstand festgelegt und vom Aufsichtsrat überwacht. Die Umsetzung der Finanzpolitik sowie das laufende Risikomanagement obliegen dem Konzern-Rechnungswesen. Transaktionen bedürfen der vorherigen Genehmigung durch den Vorstand, der darüber hinaus regelmäßig über den Umfang und den Betrag des aktuellen Risiko-Exposures informiert wird.

Währungsrisiken resultieren im Wesentlichen aus der operativen Geschäftstätigkeit und werden als gering eingeschätzt. Zum Abschlussstichtag wurden im unwesentlichen Umfang Devisentermingeschäfte bilanziert (Vorjahr: keine). Auf eine gesonderte Währungssensitivitätsanalyse wurde aufgrund der Geringfügigkeit verzichtet.

Das *Zinsänderungsrisiko* liegt hauptsächlich in der Veränderung der kurzfristigen Euro-Geldmarktzinsen. Um die Auswirkungen von Zinsschwankungen in dieser Region zu minimieren, legt der Vorstand regelmäßig die gewünschte Mischung aus fest und variabel verzinslichen Finanzverbindlichkeiten fest und setzt dafür entsprechende Zinsderivate ein.

Aufgrund der fehlenden Fristenkongruenz und der stark schwankenden Inanspruchnahme von Grund- und Sicherungsgeschäften besteht bei den Zinsderivaten kein enger Sicherungszusammenhang in Verbindung zu den Grundgeschäften. Daher werden sie zum Zeitwert bewertet, wobei Gewinne oder Verluste aus der Veränderung des Zeitwerts ergebniswirksam im Zinsergebnis erfasst werden. Die Verpflichtungen bzw. der Anspruch aus der Bewertung der Zinsderivate werden unter den sonstigen Verbindlichkeiten bzw. den sonstigen Forderungen ausgewiesen.

Zinsänderungsrisiken werden gemäß IFRS 7 mittels Sensitivitätsanalysen dargestellt. Diese stellen die Effekte von Änderungen der Marktzinssätze auf Zinszahlungen, Zinserträge und -aufwendungen, andere Ergebnisanteile sowie gegebenenfalls auf das Eigenkapital dar.

Den Zinssensitivitätsanalysen liegen folgende Annahmen zugrunde: Marktzinssatzänderungen von originären Finanzinstrumenten mit fester Verzinsung wirken sich nur dann auf das Ergebnis aus, wenn diese zum beizulegenden Zeitwert bewertet sind. Demnach unterliegen alle zu fortgeführten Anschaffungskosten bewerteten Finanzinstrumente mit fester Verzinsung keinen Zinsänderungsrisiken im Sinne von IFRS 7.

Marktzinssatzänderungen wirken sich auf das Zinsergebnis von originären variabel verzinslichen Finanzinstrumenten, deren Zinszahlungen nicht als Grundgeschäfte im Rahmen von Cashflow-Hedges gegen Zinsänderungsrisiken designiert sind, aus und gehen demzufolge in die Berechnung der ergebnisbezogenen Sensitivitäten mit ein.

Marktzinssatzänderungen von Zinsderivaten, die nicht in eine Sicherungsbeziehung nach IAS 39 eingebunden sind, haben Auswirkungen auf das sonstige Finanzergebnis und werden daher bei den ergebnisbezogenen Sensitivitäten berücksichtigt.

Wenn das Marktzinsniveau zum 31.12.2009 um 100 Basispunkte höher bzw. niedriger gewesen wäre, wäre das Ergebnis um € 0,1 Mio. geringer bzw. € 0,1 Mio. höher ausgefallen (Vorjahr: € 0,1 Mio. geringer bzw. € 0,1 Mio. höher). Die Auswirkungen würden im Zinsergebnis ausgewiesen.

Das *Bonitäts- und Ausfallrisiko* der finanziellen Vermögenswerte (im Wesentlichen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen) aus dem operativen Geschäft entspricht maximal den auf der Aktivseite ausgewiesenen Beträgen und ist aufgrund der Vielzahl von einzelnen Kundenforderungen breit gestreut. Außerdem wird dem Ausfallrisiko mittels Einzelwertberichtigung und pauschalierten Einzelwertberichtigungen Rechnung getragen. Geleistete Anzahlungen werden in der Regel mit Bankbürgschaften abgesichert.

Im Finanzierungsbereich werden Geschäfte nur mit Kontrahenten mit einem erstklassigen Kredit-Rating abgeschlossen.

Ein *Liquiditätsrisiko*, d. h., dass nicht genügend Finanzmittel zum Ausgleich der Verpflichtungen zur Verfügung stehen, ist nicht erkennbar (vgl. dazu Textziffer 33).

SICHERUNGSMASSNAHMEN/ DERIVATIVE FINANZINSTRUMENTE

Zum 31.12.2009 bestanden keine derivativen Finanzinstrumente als Sicherungsinstrumente im Rahmen von *Fair Value-Hedges* bzw. *Cashflow-Hedges*.

In der nachfolgenden Tabelle sind die bilanzierten Zeitwerte der verschiedenen derivativen Finanzinstrumente dargestellt, die ohne wirksame Sicherungsbeziehung gemäß IAS 39 abgeschlossen sind.

in T€	Nominalvolumen		Zeitwert	
	31.12.2009	31.12.2008	31.12.2009	31.12.2008
Devisentermingeschäft (US-Dollar)	-	354	-	-30
Zinssicherungsgeschäfte mit positivem Marktwert zum Stichtag	7.000	7.000	0	12
Zinssicherungsgeschäfte mit negativem Marktwert zum Stichtag	5.000	5.000	-24	-29

Die Zeitwerte beziehen sich auf die Auflösungsbeträge (Rückkaufwerte) der Finanzderivate zum Bilanzstichtag. Die Restlaufzeit der Zinssicherungsgeschäfte beträgt ein Jahr.

38. KAPITALMANAGEMENT

Vorrangiges Ziel des Kapitalmanagements des Konzerns ist es, sicherzustellen, dass auch in Zukunft die Schulden-tilgungsfähigkeit und die finanzielle Substanz des Konzerns erhalten bleiben.

Ein weiteres Ziel des Konzerns besteht darin, die Kapitalstruktur dauerhaft so zu gestalten, dass ihm auch weiterhin ein Banken-Rating im Bereich »Investment Grade« sicher ist. Um das zu gewährleisten und um weiterhin eine dem Gewinn pro Aktie angemessene Dividende zahlen zu können, muss ein ausreichender Free-Cashflow erwirtschaftet werden. Damit bleibt auch in Zukunft die nachhaltige Optimierung des Working Capitals ein vorrangiges Ziel.

Eine wichtige Kennzahl des Kapitalmanagements ist das ROCE. Es ist die Rendite, berechnet als das Betriebsergebnis (EBIT) dividiert durch das durchschnittliche Capital Employed, also durch die Bilanzsumme (im Konzern) zuzüglich aktivierter Mietverpflichtungen abzüglich zinsloser Verbindlichkeiten und Rückstellungen sowie aktivierter latenter Steuern. Diese Kennzahl ist nicht Bestandteil der Rechnungslegungsvorschriften nach den IFRS und kann in der Definition und Berechnung bei anderen Unternehmen abweichend sein. Es wird eine dauerhafte Kapitalrendite (ROCE) angestrebt, die nachhaltig bei 16 % liegt. Im Berichtsjahr wurde eine Rendite von 20 % (Vorjahr: 23 %) erreicht.

39. MITARBEITER

Die durchschnittliche Zahl der Mitarbeiter betrug:

Konzern	2009	2008
Kaufmännische und gewerbliche Mitarbeiter	625	581
Auszubildende	23	26
	648	607

Die durchschnittliche Anzahl der Mitarbeiter von quotall einbezogenen Gemeinschaftsunternehmen im Geschäftsjahr 2009 betrug 18 (Vorjahr: 13).

40. ANGABEN ZUR KAPITALFLUSSRECHNUNG

Die Kapitalflussrechnung nach IAS 7 wurde bezüglich des Netto-Zahlungsmittelzuflusses aus laufender Geschäftstätigkeit nach der indirekten Methode ermittelt und gliedert sich in die Fonds »Laufende Geschäftstätigkeit«, »Investitionstätigkeit« und »Finanzierungstätigkeit«. Die Kapitalflussrechnung beginnt mit dem Ergebnis vor Steuern. Die gezahlten Ertragsteuern sind aus Wesentlichkeitsgründen vollständig der laufenden Geschäftstätigkeit zugeordnet.

Die Mittelabflüsse aus Zinszahlungen und Dividenden sind der Finanzierungstätigkeit zugeordnet worden. In den Mittelabflüssen aus Finanzierungstätigkeit sind gezahlte Zinsen in Höhe von T€ 927 und erhaltene Zinsen in Höhe von T€ 66 enthalten. Im Zufluss aus laufender Geschäftstätigkeit von T€ 28.787 (Vorjahr: T€ 24.682) sind die Zahlungsmittelveränderungen aus der betrieblichen Tätigkeit berücksichtigt. Die Zahlungsmittel umfassen Schecks, Kassenbestand und jederzeit fällige Guthaben und Verbindlichkeiten bei Kreditinstituten.

Die Zusammensetzung des Bestandes an Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten stellt sich wie folgt dar:

in T€	31.12.2009	31.12.2008	Veränderung
Bankguthaben und Kassenbestände ...	13.001	10.056	2.945
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten (Kontokorrente) ...	–	–2.627	2.627
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Ende der Periode	13.001	7.429	5.572

41. SEGMENTBERICHTERSTATTUNG

Entsprechend den Vorschriften des IFRS 8 sind einzelne Jahresabschlussdaten nach Geschäftsbereichen segmentiert, und in Übereinstimmung mit der internen Berichterstattung der Hawesko-Gruppe sind die Geschäftsbereiche nach Vertriebsform und Kundengruppe geordnet. Segmentvermögen, Segmentinvestitionen sowie die Fremdotsätze werden darüber hinaus im sekundären Berichtsformat nach Regionen gegliedert dargestellt. Hierbei handelt es sich um Regionen, in denen die Hawesko-Gruppe tätig ist. Das Segment Europa (ohne Deutschland) umfasst die Länder Österreich (mit ca. 43 %), Frankreich (mit ca. 37 %), Schweiz (mit ca. 11 %) und Tschechien (mit ca. 9 %). Die Zuordnung des Segmentvermögens und der Segmentinvestitionen erfolgt grundsätzlich nach dem Standort des betreffenden Vermögens, die Zuordnung der Fremdotsätze erfolgt nach dem Standort der jeweiligen Kunden. Im Berichtsjahr erreichte der Umsatz dieses Segments 7 % (Vorjahr: 9 %).

Die Segmente umfassen die folgenden Bereiche:

- Der stationäre Weinfacheinzelhandel (*Jacques' Wein-Depot*) vertreibt Wein über ein Netz von Depots, die von selbstständigen Partnerinnen und Partnern geführt werden. Im Segment Weinfacheinzelhandel werden auch die *Jacques-IT GmbH*, die *Viniversitaet Die Weinschule GmbH* und die *Multi-Weinmarkt GmbH* geführt.
- Im Segment Großhandel sind die Aktivitäten des Geschäfts mit Wiederverkäufern zusammengefasst, wobei die Weine und Champagner sowohl über den Versandhandel (*CWD Champagner- und Wein-Distributionsgesellschaft mbH & Co. KG*) als auch durch eine Handelsvertreterorganisation (*Wein-Wolf-Gruppe*) vertrieben werden. *Le Monde des Grands Bordeaux Château Classic SARL* verschafft die Nähe zum wohl wichtigsten Weinhandelsplatz für Bordeauxweine. Mit der *Global Wine AG* ist der Großhandel auf dem schweizerischen Weinmarkt aktiv. Ebenso enthalten ist die 50%-Beteiligung an der *Global Eastern Wine Holding GmbH*, Bonn, und deren 66%ige Beteiligung an dem tschechischen Großhändler *Global Wines, s.r.o.*, Prag. Weitere Angaben zu dem Joint Venture befinden sich in Textziffer 7.
- Das Segment Versandhandel umfasst den Geschäftsbereich Wein- und Champagnerversandhandel und konzentriert seine Aktivitäten auf den Endverbraucher. Zu diesem Segment gehört auch das Präsentgeschäft mit Firmen- und Privatkundschaft über einen Spezialkatalog. Zum Geschäftsbereich Versandhandel zählen die Unternehmen *Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO GmbH*, *Carl Tesdorpf GmbH* und *Sélection de Bordeaux SARL*.
- Das Segment Sonstiges enthält neben der Hawesko Holding AG und der *IWL Internationale Wein Logistik GmbH* die ehemalige Komplementär-GmbH der umfirmierten Gesellschaft *Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO GmbH*.

Die Segmentdaten wurden auf folgende Weise ermittelt:

- Der Innenumsatz weist die Umsätze, die zwischen den Segmenten getätigt werden, aus. Die Verrechnungspreise für konzerninterne Umsätze werden marktorientiert festgelegt.
- Das Segmentergebnis ist als Ergebnis vor Finanzergebnis und Ertragsteuern sowie jeglicher Anpassung für Minderheitsanteile definiert (EBIT).
- Das ausgewiesene Segmentvermögen ist die Summe des für die laufende Geschäftstätigkeit notwendigen Anlage- und Umlaufvermögens, bereinigt um Konsolidierungsposten innerhalb des Segments und etwaige Ertragsteueransprüche.
- Die Segmentsschulden sind die betrieblichen Schulden (Rückstellungen und zinslose Verbindlichkeiten), bereinigt um Konsolidierungsposten innerhalb des Segments und Ertragsteuerverbindlichkeiten.
- Die Zwischenergebniseliminierung, die innerhalb eines Segments durchzuführen ist, sowie die Kapitalkonsolidierungsdaten (Firmenwert und Firmenwertminderungen) sind den jeweiligen Segmenten zugeordnet.
- Wesentliche nicht zahlungswirksame Erträge und Aufwendungen sind in den Segmenten Facheinzelhandel, Großhandel und Versandhandel nicht vorhanden.

SEGMENTE 2009

in T€	Fach- einzelhandel	Großhandel	Versandhandel	Sonstiges	Konsolidierung	Konzern
UMSATZERLÖSE	114.225	136.027	106.396	18.638	-36.785	338.501
- Fremdumsatz	114.151	127.977	96.294	79	-	338.501
- Innenumsatz	74	8.050	10.102	18.559	-36.785	-
SONSTIGE ERTRÄGE	8.841	5.485	2.347	1.192	-2.541	15.324
- Fremd	8.809	5.368	992	155	-	15.324
- Innen	32	117	1.355	1.037	-2.541	-
EBIT	13.853	5.324	7.724	-4.484	-	22.417
Nicht zugeordnete Aufwendungen						-38
						22.379
Finanzerträge						360
Finanzaufwand						-2.950
Finanzergebnis						-2.590
ERGEBNIS VOR STEUERN						19.789
Ertragsteuern						-6.632
ERGEBNIS NACH STEUERN						13.157
SEGMENTVERMÖGEN	35.718	83.915	37.796	157.762	-147.334	167.857
Nicht zugeordnetes Vermögen						5.707
KONSOLIDIERTE VERMÖGENSWERTE						173.564
SEGMENTSCHULDEN	20.836	41.289	14.754	14.021	-10.592	80.308
Nicht zugeordnete Schulden						8.976
KONSOLIDIERTE SCHULDEN						89.284
Abschreibungen	1.355	697	1.327	1.351	-	4.730
Investitionen	2.787	2.170	829	1.675	-	7.461

SEGMENTE 2008

in T€	Fach- einzelhandel	Großhandel	Versandhandel	Sonstiges	Konsolidierung	Konzern
UMSATZERLÖSE	110.236	142.688	102.196	18.180	-34.455	338.845
- Fremdumsatz	110.164	135.193	93.341	147	-	338.845
- Innenumsatz	72	7.495	8.855	18.033	-34.455	-
SONSTIGE ERTRÄGE	8.975	5.687	2.222	1.142	-2.528	15.498
- Fremd	8.975	5.529	857	137	-	15.498
- Innen	-	158	1.365	1.005	-2.528	-
EBIT	14.637	8.668	6.050	-3.860	-	25.495
Nicht zugeordnete Aufwendungen						-1
						25.494
Finanzerträge						190
Finanzaufwand						-3.448
Finanzergebnis						-3.258
ERGEBNIS VOR STEUERN						22.236
Ertragsteuern						-7.393
ERGEBNIS NACH STEUERN						14.843
SEGMENTVERMÖGEN	34.477	79.433	42.201	152.605	-146.010	162.706
Nicht zugeordnetes Vermögen						7.370
KONSOLIDIERTE VERMÖGENSWERTE						170.076
SEGMENTSCHULDEN	19.007	41.807	12.240	11.582	-8.216	76.420
Nicht zugeordnete Schulden						15.643
KONSOLIDIERTE SCHULDEN						92.063
Abschreibungen	1.197	589	1.398	1.316	-	4.500
Investitionen	1.192	653	373	3.828	-	6.046

GEOGRAFISCHE SEGMENTIERUNG

in T€	Segmentvermögen		Segmentinvestitionen		Fremdumsatz	
	2009	2008	2009	2008	2009	2008
Deutschland	150.559	142.733	7.319	5.927	314.672	309.234
Europa (ohne Deutschland)	17.299	19.973	142	119	23.829	29.611
	167.858	162.706	7.461	6.046	338.501	338.845

42. ANWENDUNG DER BEFREIUNGSVORSCHRIFTEN VON § 264B HGB FÜR PERSONENGESELLSCHAFTEN

Die Konzerngesellschaften *CWD Champagner- und Wein-Distributionsgesellschaft mbH & Co. KG*, *Wein Wolf Holding GmbH & Co. KG*, *Wein Wolf Import GmbH & Co. Verwaltungs KG*, *Wein Wolf Import GmbH & Co. Vertriebs KG*, *Weinland Ariane Abayan GmbH & Co. KG* und *Deutschwein Classics GmbH & Co. KG* machen für das Berichtsjahr von den Befreiungsvorschriften des § 264b HGB Gebrauch. Der Konzernabschluss wird im elektronischen Bundesanzeiger veröffentlicht.

43. ANWENDUNG DER BEFREIUNGSVORSCHRIFTEN VON § 264 ABSATZ 3 HGB FÜR KAPITALGESELLSCHAFTEN

Die Konzerngesellschaften *IWL Internationale Wein-Logistik GmbH*, *Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO GmbH* und *Jacques' Wein-Depot Wein-Einzelhandel GmbH* machen für das Berichtsjahr von den Befreiungsvorschriften des § 264 Absatz 3 HGB Gebrauch. Der Konzernabschluss wird im elektronischen Bundesanzeiger veröffentlicht.

44. ENTSPRECHENERKLÄRUNG

Die nach § 161 AktG vorgeschriebene Erklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex wurde am 26.03.2009 abgegeben und ist im Internet unter www.hawesko.com veröffentlicht.

45. ANGABEN ÜBER BEZIEHUNGEN ZU NAHESTEHENDEN PERSONEN

Nach IAS 24 werden die folgenden Angaben über Beziehungen zu nahestehenden Personen gemacht:

Vorstand und Aufsichtsrat sind als nahestehende Personen im Sinne von IAS 24.5 anzusehen. Im Berichtszeitraum lagen Geschäftsbeziehungen zwischen Aufsichtsrat bzw. Vorstand und in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen vor.

Den Mitgliedern des Aufsichtsrats wurden für ihre Tätigkeiten im Geschäftsjahr folgende Gesamtbezüge gewährt:

in T€	Variable Bezüge	Fixe Bezüge	Sitzungsgeld	Vergütung für persönlich erbrachte Leistungen	Summe
Manfred Middendorff	34	8	26	-	68
Prof. Dr. Dr. Dr. Franz Jürgen Säger	26	6	20	16	68
Thomas R. Fischer	9	2	2	-	13
Gunnar Heinemann	17	4	9	-	30
Jacques Héon	17	4	5	-	26
Angelika Jahr-Stilcken	17	4	4	-	25
SUMME	120	28	66	16	230

Den Mitgliedern des Vorstands wurden für ihre Tätigkeiten im Geschäftsjahr folgende Gesamtbezüge gewährt:

in T€	Fix	Variabel	Gesamt
Alexander Margaritoff	991	789	1.780
Bernd Hoolmans	405	214	619
Bernd G. Siebdrat	254	456	710
Ulrich Zimmermann	190	90	280
GESAMT	1.840	1.549	3.389

Zusätzlich wurden einzelnen Vorstandsmitgliedern Sachleistungen in unwesentlicher Höhe gewährt.

Im Vorjahr sind Vorstandsbezüge von insgesamt T€ 3.023 angefallen, davon waren T€ 1.853 fix und T€ 1.170 variabel.

Einem ehemaligen Vorstandsmitglied wurden im Geschäftsjahr fixe Bezüge von insgesamt T€ 180 gewährt.

Die Dienstverträge von Herrn Alexander Margaritoff und Herrn Bernd Hoolmans sehen ein nicht einseitig kündbares nachträgliches Wettbewerbsverbot für die Dauer von zwei Jahren bei Fortzahlung von 50 % der Gesamtvergütung vor.

Der Dienstvertrag von Herrn Bernd G. Siebdrat sieht ein widerrufliches nachträgliches Wettbewerbsverbot für die Dauer von 24 Monaten bei Fortzahlung von 50 % der Gesamtvergütung vor.

Der Dienstvertrag von Herrn Ulrich Zimmermann sieht ein widerrufliches nachträgliches Wettbewerbsverbot für die Dauer von zwölf Monaten bei Fortzahlung von 50 % der fixen Vergütung vor. Beruht die Beendigung auf Gründen, die Herr Ulrich Zimmermann nicht zu vertreten hat, erhöht sich die Entschädigung auf 100 % der fixen Vergütung.

Dem Vorstandsmitglied Herr Bernd Hoolmans wurde eine Altersrente nach Vollendung des 65. Lebensjahres und ein Invalidengeld zugesagt. Für diese Zusage ist zum 31.12.2009 eine Rückstellung in Höhe von T€ 117 (Vorjahr: T€ 120) bilanziert worden.

Das Vorstandsmitglied Ulrich Zimmermann hat nach Vollendung des 65. Lebensjahres Anspruch auf ein Ruhegeld. Für diese Zusage wurden durch die Gesellschaft im Berichtsjahr T€ 10 in eine Unterstützungskasse eingezahlt.

Im Falle der Beendigung des Dienstvertrages infolge eines »Change of Control« hat das Vorstandsmitglied Herr Bernd Hoolmans Anspruch auf eine Entschädigung in Höhe von 150 % seiner zuletzt bezogenen durchschnittlichen vertragsgemäßen Leistungen p. a. über die Restdauer seines Vertrages (maximal drei Jahresvergütungen).

Im Falle der Beendigung des Dienstvertrages infolge eines »Change of Control« hat das Vorstandsmitglied Herr Alexander Margaritoff Anspruch auf eine Entschädigung in Höhe von drei Jahresvergütungen. Für die Berechnung der Entschädigung wird auf das letzte abgelaufene Geschäftsjahr abgestellt.

Gegenüber Mitgliedern des Vorstands oder des Aufsichtsrats bestanden im Geschäftsjahr 2009 keine Kredite.

In der Bilanz sind Rückstellungen für Verpflichtungen gegenüber Vorstand und Aufsichtsrat in Höhe von T€ 1.763 enthalten (Vorjahr: T€ 1.347).

Zum 31. Dezember 2009 halten – direkt und indirekt – der Aufsichtsrat 700 (Vorjahr: 700) und der Vorstand 2.859.859 (Vorjahr: 2.856.827) Stück Aktien der Hawesko Holding AG, davon hält der Vorstandsvorsitzende – direkt und indirekt – 2.680.742 (Vorjahr: 2.677.742).

Außer den genannten Sachverhalten gab es darüber hinaus im Berichtsjahr keine weiteren wesentlichen Geschäftsbeziehungen mit Vorstand und Aufsichtsrat.

Des Weiteren bestand im Geschäftsjahr eine Geschäftsbeziehung mit Herrn Detlev Meyer, der über die Tocos Beteiligung GmbH mit 26 % an der Hawesko Holding AG beteiligt ist. Im Geschäftsjahr wurden Waren im Wert von T€ 112 von einem im Besitz von Herrn Meyer befindlichen Weingut bezogen.

46. HONORARAUFWAND FÜR DEN ABSCHLUSSPRÜFER

Der Honoraraufwand für den Abschlussprüfer stellt sich wie folgt dar:

in T€	2009	2008
Abschlussprüfung	220	170
Steuerberatung	-	67
Sonstige Leistungen	-	28
GESAMT	220	265

Hamburg, 15. März 2010

Der Vorstand

Alexander Margaritoff

Bernd Hoolmans

Bernd G. Siebdrat

Ulrich Zimmermann

BESTÄTIGUNGSVERMERK DES ABSCHLUSSPRÜFERS

Wir haben den von der Hawesko Holding AG aufgestellten Konzernabschluss – bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung und Gesamtergebnisrechnung, Eigenkapitalveränderungsrechnung, Kapitalflussrechnung und Anhang – sowie den Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2009 geprüft. Die Aufstellung von Konzernabschluss und Konzernlagebericht nach den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Absatz 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften liegt in der Verantwortung des Vorstands der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung nach § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsgemäßer Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Konzernabschluss unter Beachtung der anzuwendenden Rechnungslegungsvorschriften und durch den Konzernlagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld des Konzerns sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben im Konzernabschluss und Konzernlagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der Jahresabschlüsse der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen, der Abgrenzung des Konsolidierungskreises, der angewandten Bilanzierungs- und Konsolidierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzung des Vorstands sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Konzernabschluss den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Absatz 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns. Der Konzernlagebericht steht in Einklang mit dem Konzernabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

Hamburg, den 22. März 2010

PriceWaterhouseCoopers
Aktiengesellschaft
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Niklas Wilke
Wirtschaftsprüfer

ppa. Matthias Kirschke
Wirtschaftsprüfer

VERSICHERUNG DER GESETZLICHEN VERTRETER

Erklärung gemäß § 37y Wertpapierhandelsgesetz (WpHG)

Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen der Konzernabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und im Konzernlagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage des Konzerns so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird, sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns beschrieben sind.

Hamburg, 15. März 2010

Der Vorstand

Alexander Margaritoff

Bernd Hoolmans

Bernd G. Siebrat

Ulrich Zimmermann

BERICHT DES AUFSICHTSRATS

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

das Geschäftsjahr 2009 war für die Hawesko Holding AG kein einfaches – und dennoch konnte die Gesellschaft das zweitbeste Ergebnis der Firmengeschichte erzielen. Besonders zu Jahresanfang gestalteten sich die Bedingungen sehr schwierig, im weiteren Jahresverlauf hat sich das Umfeld jedoch stabilisiert. Lediglich einzelne Bereiche des Konzerns weisen gegenüber dem Vorjahr einen Rückgang aus. Der Hauptteil des Geschäfts, vor allem in den auf den Endkonsumenten ausgerichteten Segmenten, erweist sich als robust. Dies hat dafür gesorgt, dass der Hawesko-Konzern mehr denn je hervorragend am Markt positioniert ist und über eine sehr solide finanzielle Basis verfügt. Es gibt daher viele Gründe, optimistisch in die Zukunft zu blicken.

Der Aufsichtsrat hat im Geschäftsjahr 2009 die ihm durch Gesetz und Satzung übertragenen Aufgaben wahrgenommen, hat sich sowohl in regelmäßigen Sitzungen als auch in Einzelbesprechungen mit dem Vorstand über die Lage der Gesellschaft unterrichten lassen und hat erforderliche Beschlüsse gefasst. Über die turnusmäßige Unterrichtung hinaus hat der Vorstand dem Aufsichtsrat auch zu sonstigen wichtigen Anlässen berichtet. Gegenstände der regelmäßigen mündlichen und schriftlichen Berichterstattung waren neben der Gesamtlage des Unternehmens und der aktuellen Geschäftsentwicklung auch die mittelfristige Strategie der Gesellschaft einschließlich der Investitions-, Personal-, Finanz- und Ergebnisplanung. Schwerpunkte der Beratungen waren die wirtschaftliche Entwicklung des Unternehmens, der Konzerngesellschaften, der einzelnen Geschäftsbereiche und der Beteiligungsgesellschaften sowie der künftige Kurs der Hawesko Holding AG.

Im Geschäftsjahr 2009 hat sich der Aufsichtsrat in vier ordentlichen Sitzungen von Gesetzmäßigkeit und Ordnungsmäßigkeit der Geschäftsführung überzeugt. Themen der Berichterstattung und der Erörterung im Aufsichtsrat waren u.a. die aktuelle Geschäftslage des Konzerns, die Corporate-Governance-Grundsätze und ihre Umsetzung, Personalangelegenheiten, das Risikomanagement im Konzern und die Geschäftsplanungen. Folgende Themen wurden darüber hinaus gesondert behandelt:

- Erörterung eines »Worst-Case«-Szenarios für den Hawesko-Konzern bezüglich einer Verschärfung der weltweiten Wirtschaftskrise
- Sowohl mögliche als auch getätigte Beteiligungszukäufe im Ausland, darunter auch die Beteiligungen an *Globalwine AG* und an *Majestic Wine PLC*
- Der Vorschlag, die Hauptversammlung möge die PriceWaterhouseCoopers AG als Konzernabschluss- bzw. Abschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2009 bestellen
- Der Vorschlag, die Hauptversammlung möge Herrn Thomas R. Fischer als sechstes Mitglied in den Aufsichtsrat wählen, sowie Vorschläge hinsichtlich der personellen Neubesetzung der bestehenden Ausschüsse
- Die Sachkapitalerhöhung gegen Minderheitsanteile an *Weinland Ariane Abayan GmbH & Co. KG*
- Marketingfragen in Bezug auf das Internet sowie Produkt- und Verpackungsinnovationen
- Die Geschäftsplanung 2010

Der Aufsichtsrat hat darüber hinaus Sonderberichte des Vorstands zur Auslandsstrategie des Konzerns und zur Sortimentsentwicklung angefordert und erhalten.

Nach § 8 der Satzung bedarf die Vornahme einer Einzelinvestition von mehr als € 2,5 Mio. oder der Erwerb anderer Unternehmen bzw. die Veräußerung von Unternehmensbeteiligungen im Wert von mehr als € 0,5 Mio. der vorherigen Zustimmung des Aufsichtsrats mit einer Stimmenmehrheit von zwei Dritteln; der Aufsichtsrat hat 2009 seine Zustimmung für die Beteiligung an *Globalwine AG* erteilt. Der Aufsichtsrat kann darüber hinaus nach § 8 der Satzung weitere Geschäfte bestimmen, die seiner Zustimmung bedürfen; hiervon hat er 2009 keinen Gebrauch gemacht.

Alle amtierenden Mitglieder des Aufsichtsrats haben an den jeweiligen ordentlichen Aufsichtsratssitzungen teilgenommen. Alle Mitglieder haben an mindestens der Hälfte der Sitzungen teilgenommen. Der Ausschuss für Audit- und Investitionsangelegenheiten tagte siebenmal, der Ausschuss für Personalangelegenheiten zweimal, der Nominierungsausschuss einmal. Der Aufsichtsrat hat seine Effizienz im Wege einer Selbstevaluierung mit Erfolg geprüft.

Zwischen den Sitzungen wurde der Aufsichtsrat vom Vorstand kontinuierlich, zeitnah und umfassend über die Entwicklung des Konzerns informiert. Große Bedeutung hatte dabei das Berichtswesen, in dessen Rahmen monatlich über wesentliche Finanzdaten und deren Status im Vergleich zu den Planungs- und Vorjahreszahlen berichtet und entsprechende Erläuterungen gegeben wurden. Der Aufsichtsrat hat die wesentlichen Planungs- und Abschlussunterlagen zur Kenntnis genommen und sich von deren Richtigkeit und Angemessenheit überzeugt.

Interessenkonflikte einzelner Aufsichtsratsmitglieder sind dem Vorsitzenden nicht bekannt geworden.

Am 26. März 2009 haben Vorstand und Aufsichtsrat die jährliche Entsprechenserklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex abgegeben. Die heute verabschiedete Entsprechenserklärung nach § 161 AktG wird als Teil der Erklärung zur Unternehmensführung (§ 289a HGB) zusammen mit Angaben zu Unternehmensführungspraktiken und der Beschreibung der Arbeitsweise von Vorstand und Aufsichtsrat gesondert im Geschäftsbericht dargestellt (siehe Seite 100–103); das Dokument ist auch – neben den nicht mehr aktuellen Entsprechenserklärungen der letzten fünf Jahre – im Internet unter www.hawesko.com abrufbar.

Der vom Vorstand aufgestellte Jahresabschluss, der Konzernabschluss sowie der zusammengefasste Konzernlagebericht und Lagebericht für das Geschäftsjahr 2009 sind unter Einbeziehung der Buchführung von der PriceWaterhouse-Coopers AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Hamburg, die in der ordentlichen Hauptversammlung am 15. Juni 2009 zum Abschlussprüfer gewählt worden war, geprüft worden. Der Abschlussprüfer hat keine Einwendungen erhoben und den uneingeschränkten Bestätigungsvermerk erteilt.

Der Vorstand hat dem Aufsichtsrat gemäß § 170 AktG den Jahresabschluss, den Konzernabschluss, den Lagebericht mit dem zusammengefassten Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr 2009 sowie die Prüfungsberichte des Abschlussprüfers über die Prüfung des Jahresabschlusses und des Konzernabschlusses und den Gewinnverwendungsvorschlag des Vorstands zur Prüfung vorgelegt. Der Aufsichtsrats-

ausschuss für Audit- und Investitionsangelegenheiten hat sich in seiner Sitzung vom 1. März 2010 mit den Abschlüssen der Beteiligungsgesellschaften beschäftigt und in Anwesenheit des Abschlussprüfers beraten; der gesamte Aufsichtsrat hat in seiner Sitzung vom 25. März 2010 den Jahresabschluss und den Konzernabschluss der Hawesko Holding AG sowie die Prüfungsberichte des Abschlussprüfers geprüft. Nach dem abschließenden Ergebnis seiner Prüfung erhebt der Aufsichtsrat keine Einwendungen. Er billigt den Jahresabschluss und den Konzernabschluss 2009 gemäß § 171 AktG. Der Jahresabschluss ist damit gemäß § 172 AktG festgestellt.

Der Aufsichtsrat schließt sich dem Vorschlag des Vorstands an, den Bilanzgewinn des Geschäftsjahres 2009 zur Ausschüttung einer Dividende in Höhe von € 1,35 pro Stückaktie zu verwenden.

Herr Thomas R. Fischer wurde von der Hauptversammlung am 15. Juni 2009 als neues Mitglied in den Aufsichtsrat gewählt. Herr Fischer wurde in einer ordentlichen Sitzung des Aufsichtsrats in den Ausschuss für Audit- und Investitionsangelegenheiten gewählt und ist das nach Erfahrung und Qualifikation in Bilanzfragen besonders ausgewiesene Mitglied.

Der Aufsichtsrat dankt dem Vorstand, den Betriebsräten, den Geschäftsführungen, allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der mit der Hawesko Holding AG verbundenen Unternehmen, den Agenturpartnerinnen und -partnern bei *Jacques' Wein-Depot* sowie den Vertriebspartnern im Großhandel für ihren Einsatz und die geleistete Arbeit.

Hamburg, den 25. März 2010

Der Aufsichtsrat

Manfred Middendorff
Vorsitzender

ERKLÄRUNG ZUR UNTERNEHMENSFÜHRUNG DER HAWESKO HOLDING AG GEMÄSS § 289A HANDELSGESETZBUCH (HGB)

CORPORATE GOVERNANCE

Die Hawesko Holding AG bekennt sich zu einer verantwortungsvollen, auf Wertschöpfung ausgerichteten Leitung und Überwachung des Unternehmens. Sowohl die Transparenz der Grundsätze des Unternehmens als auch die Nachvollziehbarkeit seiner kontinuierlichen Entwicklung soll gewährleistet sein, um bei Kunden, Geschäftspartnern und Aktionären Vertrauen zu schaffen, zu erhalten und zu stärken.

Diese Erklärung zur Unternehmensführung (§ 289a HGB) beinhaltet die Entsprechenserklärung gemäß § 161 Aktiengesetz (AktG), Angaben zu Unternehmensführungspraktiken und die Beschreibung der Arbeitsweise von Vorstand und Aufsichtsrat.

ENTSPRECHENSERKLÄRUNG GEMÄSS § 161 AKTIENGESETZ

Vorstand und Aufsichtsrat überwachen die Einhaltung des Deutschen Corporate Governance Kodex und geben jährlich eine Entsprechenserklärung ab, die – sowohl in der aktuellen Fassung als auch in früheren Fassungen – im Internet abrufbar ist.

Nach § 161 AktG haben Vorstand und Aufsichtsrat börsennotierter Aktiengesellschaften jährlich zu erklären, dass den vom Bundesministerium der Justiz im amtlichen Teil des elektronischen Bundesanzeigers bekannt gemachten Empfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex entsprochen wurde und wird oder welche dieser Empfehlungen nicht angewendet wurden oder werden.

Aufsichtsrat und Vorstand der Hawesko Holding AG, Hamburg, erklären, dass den oben genannten Empfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex in der Fassung vom 18. Juni 2009 von der Gesellschaft entsprochen wurde und wird, mit der Ausnahme, dass die Gesellschaft dabei in den folgenden Punkten von den Empfehlungen des Kodex abweicht:

– *Ziffer 2.2.2 des Kodex:* Der Vorstand ist dazu ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats bei einer Erhöhung des Grundkapitals das gesetzliche Bezugsrecht der Aktionäre in den folgenden Fällen auszuschließen:

- (1) soweit der Ausschluss des Bezugsrechts erforderlich ist, um den Inhabern von Wandelschuldverschreibungen oder -darlehen oder Optionscheinen, die von der Gesellschaft ausgegeben werden, ein Bezugsrecht auf neue Aktien in dem

Umfang zu gewähren, wie er ihnen nach Ausübung des Options- bzw. Wandlungsrechts oder nach Erfüllung der Wandlungspflicht zustehen würde. Die Finanzierung über Schuldverschreibungen mit Options- und Wandlungsrechten sichert eine flexible Finanzierung der Gesellschaft. Der Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre führt im Falle der Ausnutzung der Ermächtigung dazu, dass der Options- bzw. Wandlungspreis nicht gemindert werden muss, um den Verwässerungsschutz für Inhaber von Options- oder Wandlungsrechten sicherzustellen.

- (2) sofern die Kapitalerhöhung gegen Sacheinlagen insbesondere zum Zweck des Erwerbs von Unternehmen oder Unternehmensteilen oder von Beteiligungen an Unternehmen erfolgt. Die Möglichkeit des Bezugsrechtsausschlusses bei Kapitalerhöhungen gegen Sacheinlagen versetzt den Vorstand in die Lage, mit Zustimmung des Aufsichtsrats Unternehmen oder Unternehmensteile oder Beteiligungen an Unternehmen gegen Überlassung von Aktien an der Hawesko Holding AG erwerben zu können.
- (3) um Spitzenbeträge auszugleichen. Der Ausschluss des Bezugsrechts für Spitzenbeträge ermöglicht die Ausnutzung der erteilten Ermächtigung durch runde Beträge unter Beibehaltung eines praktikablen Bezugsverhältnisses.
- (4) wenn die Aktien der Gesellschaft gegen Bareinlage ausgegeben werden und der Ausgabepreis je Aktie den Börsenpreis der im Wesentlichen gleich ausgestatteten, bereits börsennotierten Aktien zum Zeitpunkt der Ausgabe der Aktien nicht wesentlich unterschreitet. Der Bezugsrechtsausschluss kann in diesem Fall jedoch nur vorgenommen werden, wenn die Anzahl der in dieser Weise ausgegebenen Aktien zusammen mit der Anzahl eigener Aktien, die während der Laufzeit dieser Ermächtigung unter Bezugsrechtsausschluss nach § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG veräußert werden, und der Anzahl der Aktien, die durch Ausübung von Options- und/oder Wandlungsrechten oder Erfüllung von Wandlungspflichten aus Wandelschuldverschreibungen oder -darlehen oder Optionsscheinen entstehen können, die während der Laufzeit dieser Ermächtigung

unter Bezugsrechtsausschluss nach § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG ausgegeben werden, 10 % des Grundkapitals weder zum Zeitpunkt des Wirksamwerdens dieser Ermächtigung noch zum Zeitpunkt der Ausgabe der Aktien überschreitet. Vorstand und Aufsichtsrat halten die Ermächtigung zum Bezugsrechtsausschluss nach § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG für notwendig, um die sich in der Zukunft bietenden Möglichkeiten des Kapitalmarkts schnell und flexibel ausnutzen zu können, ohne die für eine Kapitalerhöhung mit Bezugsrecht erforderlichen formalen Schritte und gesetzlichen Fristen einhalten zu müssen.

- *Ziffer 2.3.2 des Kodex:* Die Einberufung der Hauptversammlung mitsamt den Einberufungsunterlagen wird allen in- und ausländischen Finanzdienstleistern, Aktionären und Aktionärsvereinigungen nicht auf elektronischem Wege übermittelt, da die notwendigen (satzungsgemäßen) Zustimmungserfordernisse nicht vorliegen. Aufgrund der Eigenart der Inhaberaktie sind der Hawesko Holding AG diese in- und ausländischen Finanzdienstleister, Aktionäre und Aktionärsvereinigungen nicht bekannt, und es ist derzeit noch nicht sichergestellt, dass der überwiegende Teil von ihnen auf elektronischem Wege erreicht wird.
- *Ziffer 3.8 des Kodex:* Für die Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats besteht bislang noch eine D&O-Versicherung («Directors & Officers Liability») ohne Selbstbehalt. Diese Versicherung wird zum 1. Juli 2010 auf eine solche umgestellt, die einen Selbstbehalt entsprechend den gesetzlichen Bestimmungen beinhaltet.
- *Ziffer 4.2.3 des Kodex:* Die Bestimmungen, die für den Fall eines »Change of Control« im Dienstvertrag des Vorstandsvorsitzenden vorgesehen sind, können dazu führen, dass die empfohlene Grenze von 150 % des Abfindungs-Caps überschritten wird. Eine vertragliche Änderung ist während der Laufzeit des Anstellungsvertrags rechtlich nicht möglich. Da die bisherige erfolgreiche Entwicklung des Hawesko-Konzerns eng mit der Person des Vorstandsvorsitzenden verbunden ist, ist der Aufsichtsrat der Meinung, dass eine Überschreitung des empfohlenen Abfindungs-Caps in diesem Falle angemessen ist.

- *Ziffer 7.1.2 des Kodex:* Der Konzernabschluss der Gesellschaft wird nicht binnen 90 Tagen nach Geschäftsjahresende öffentlich zugänglich gemacht, sondern binnen ca. 120 Tagen. Dieser längere Zeitraum ist sinnvoll, um die Veröffentlichung von Konzernabschluss und Geschäftsbericht mit der eines Berichts über das erste Quartal des laufenden Geschäftsjahrs verbinden zu können.

RELEVANTE ANGABEN ZU UNTERNEHMENSFÜHRUNGSPRAKTIKEN, ZUR ARBEITSWEISE VON VORSTAND UND AUFSICHTSRAT SOWIE ZUR ZUSAMMENSETZUNG UND ARBEITSWEISE IHRER AUSSCHÜSSE

Organisation und Steuerung

Der Hawesko-Konzern ist dezentral organisiert. Diese Organisationsstruktur ist vorteilhaft, weil es im Weingeschäft wesentlich auf die Pflege und Nutzung persönlicher Kontakte sowohl zum Produzenten als auch zum Kunden ankommt. Entsprechend der dezentralen Organisation verfügt der Konzern über eine Holdingstruktur: Die Muttergesellschaft Hawesko Holding AG ist an den überwiegend im Weinhandel tätigen Tochtergesellschaften in der Regel zu 100 % bzw. mehrheitlich beteiligt. Die operativen Kapitalgesellschaften von Bedeutung im Konsolidierungskreis – vor allem *Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO GmbH* und *Jacques' Wein-Depot Wein-Einzelhandel GmbH* – sind durch Gewinnabführungsverträge in den Konzern eingebunden. Bei den nicht zu 100 % gehaltenen Tochtergesellschaften verfügt der Geschäftsführer über einen Minderheitsanteil. Die Muttergesellschaft Hawesko Holding AG sowie die Mehrzahl der Tochtergesellschaften (15) haben ihren Sitz in der Bundesrepublik Deutschland. Die nicht in Deutschland ansässigen Tochtergesellschaften haben ihren jeweiligen Sitz in Ländern der Europäischen Union bzw. in der Schweiz.

Der Hawesko-Konzern ist im Wesentlichen in drei weitgehend selbstständige Geschäftssegmente untergliedert (vgl. Abschnitt »Strategie« im Konzernlagebericht bzw. im Lagebericht).

Der Vorstand steuert nach EBIT und ROCE. Die angestrebten Mindestrenditen werden im Abschnitt »Strategie« des Konzernlageberichts bzw. des Lageberichts dargestellt. Die Ziele und die Entwicklung der einzelnen Segmente gemäß diesen Kennziffern sind Bestandteil von regelmäßigen Strategie- und Reporting-Gesprächen mit den Geschäftsführern der einzelnen Konzerngesellschaften. Durch die Verknüpfung von EBIT-Margen und Kapitalrentabilität in den Zielsetzungen und Zielerreichungskontrollen werden den Geschäftsführern klare Verantwortlichkeiten unterhalb der Vorstandsebene zugewiesen.

Aktionäre und Hauptversammlung

Die Aktionäre der Hawesko Holding AG nehmen ihre Mitverwaltungs- und Kontrollrechte auf der Hauptversammlung wahr. Alle Aktien sind auf den Inhaber lautende Stückaktien mit identischen Rechten und Pflichten. 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. Die jährliche ordentliche Hauptversammlung findet innerhalb der ersten sechs Monate eines jeden Geschäftsjahres statt. Die Leitung der Hauptversammlung obliegt dem Aufsichtsratsvorsitzenden. Die Hauptversammlung nimmt alle ihr durch das Gesetz zugewiesenen Aufgaben wahr. In der Regel bedarf ein Beschluss der einfachen Mehrheit, in bestimmten Fällen (u.a. bei Beschlüssen über Kapitalmaßnahmen und Satzungsänderungen) einer Mehrheit von mindestens drei Vierteln des vertretenen Grundkapitals.

Der Vorstandsvorsitzende, Herr Alexander Margaritoff, ist über die Alexander Margaritoff Holding GmbH mit 30 % der Aktien größter Aktionär der Hawesko Holding AG. Danach folgen Herr Detlev Meyer über die Tocos Beteiligung GmbH mit 26 % und Herr Michael Schiemann über die Augendum Vermögensverwaltung GmbH mit 5 %. Die verbleibenden ca. 39 % befinden sich in Händen von institutionellen Anlegern und Privatanlegern. Eine Beteiligung von Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmern im Sinne der §§ 289 Abs. 4 Nr. 5, 315 Abs. 4 Nr. 5 HGB besteht nicht.

Aufsichtsrat

Der Aufsichtsrat berät und überwacht den Vorstand. In bestimmten Fällen bedarf der Vorstand einer vorherigen Zustimmung des Aufsichtsrats mit Zweidrittelmehrheit, insbesondere bei der Vornahme von Einzelinvestitionen im Werte von mehr als € 2,5 Mio. und beim Erwerb anderer Unternehmen oder der Veräußerung von Unternehmensbeteiligungen im Werte von mehr als € 0,5 Mio. Ein Berichtswesen informiert die Aufsichtsratsmitglieder monatlich über wesentliche Finanzdaten im Vergleich zu den Planungs- und Vorjahreszahlen und erläutert sie. Es finden jährlich mindestens vier ordentliche Sitzungen des Aufsichtsrats statt.

Der Aufsichtsrat besteht aus sechs Mitgliedern, die von der Hauptversammlung gewählt werden. Herr Alexander Margaritoff hat, solange er mit einer Quote von mindestens 10 % am gesamten Grundkapital beteiligt ist, ein Entsendungsrecht für ein Drittel der Aufsichtsratsmitglieder; mit Erklärung vom 15. Juni 2009 gegenüber Vorstand und Aufsichtsrat erklärt er, von diesem Recht bis zum Ablauf der Amtszeit der beiden Aufsichtsräte, deren Amtszeit als Nächstes endet, keinen Gebrauch zu machen. Der Aufsichtsrat wählt aus seiner Mitte einen Vorsitzenden und einen Stellvertreter. Willenserklärungen des Aufsichtsrats werden durch den Vorsitzenden oder, im Falle seiner Verhinderung, durch den Stellvertreter abgegeben. Der Aufsichtsrat ist beschlussfähig, wenn alle Mitglieder eingeladen sind und mindestens die Hälfte der Mitglieder an der Beschlussfassung teilnimmt. Beschlüsse des Aufsichtsrats werden mit einfacher Stimmenmehrheit gefasst, soweit das Gesetz oder die Satzung nichts anderes bestimmt; im Falle einer Stimmgleichheit kann von einer Mehrheit eine neue Aussprache beschlossen werden, ansonsten muss unverzüglich neu abgestimmt werden. Bei der erneuten Abstimmung über denselben Gegenstand hat der Vorsitzende zwei Stimmen, wenn sich auch in diesem Fall Stimmgleichheit ergibt.

Der Aufsichtsrat kann Ausschüsse bilden, die im Namen und in Vertretung des Gesamtaufichtsrats die ihnen übertragenen Funktionen erfüllen. Die Ausschüsse werden durch den jeweiligen Vorsitzenden einberufen und tagen so oft, wie es erforderlich erscheint. Derzeit bestehen ein Personalausschuss, ein Audit- und Investitionsausschuss und ein Nominierungsausschuss.

Vorstand

Der Vorstand leitet das Unternehmen in eigener Verantwortung und vertritt es bei Geschäften mit Dritten. Er stimmt mit dem Aufsichtsrat die strategische Ausrichtung des Konzerns ab und unterrichtet den Aufsichtsrat im Rahmen der gesetzlichen Vorschriften regelmäßig, zeitnah und umfassend über sämtliche unternehmensrelevanten Planungs-, Geschäftsentwicklungs- und Risikofragen.

Der Vorstand besteht derzeit aus vier Mitgliedern und fasst seine Beschlüsse mit Stimmenmehrheit. Jedes Mitglied ist, unabhängig von der gemeinsamen Verantwortung für die Leitung des Konzerns, für einzelne Zuständigkeitsbereiche verantwortlich. Die Vorstandsmitglieder arbeiten kollegial zusammen und unterrichten sich gegenseitig laufend über wichtige Maßnahmen und Vorgänge in ihren Geschäftsbereichen. Ausschüsse innerhalb des Vorstands bestehen nicht.

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

Rechnungslegung und Abschlussprüfung

Der Konzernabschluss wird seit dem Geschäftsjahr 2000 nach den IFRS-Richtlinien aufgestellt. Nach Erstellung durch den Vorstand wird der Konzernabschluss vom Abschlussprüfer geprüft sowie vom Aufsichtsrat geprüft und gebilligt. Der Konzernabschluss wird innerhalb von 120 Tagen nach dem Geschäftsjahresende öffentlich zugänglich gemacht.

Mit dem Abschlussprüfer wurde Folgendes vereinbart:

- (1) Der Vorsitzende des Audit- und Investitionsausschusses wird unverzüglich unterrichtet, wenn während der Prüfung mögliche Ausschluss- oder Befangenheitsgründe auftreten, soweit diese nicht unverzüglich beseitigt werden.
- (2) Der Abschlussprüfer wird über alle für die Aufgaben des Aufsichtsrats wesentlichen Feststellungen und Vorkommnisse berichten, die sich bei der Durchführung der Abschlussprüfung ergeben.
- (3) Sollte der Abschlussprüfer bei der Durchführung der Abschlussprüfung Tatsachen feststellen, aus denen sich eine Unrichtigkeit der von Vorstand und Aufsichtsrat abgegebenen Entsprechungserklärung zum Corporate Governance Kodex (§ 161 AktG) ergibt, wird er dies im Prüfungsbericht vermerken bzw. den Vorsitzenden des Aufsichtsrats hierüber informieren.

Transparenz

Eine einheitliche, umfassende und zeitnahe Informationspolitik hat für Hawesko Holding AG einen hohen Stellenwert. Die Berichterstattung über die Geschäftslage und die Ergebnisse des Unternehmens erfolgt im Geschäftsbericht, auf der jährlichen Pressekonferenz, in den Drei- und Neun-Monats-Zwischenberichten und im Halbjahresfinanzbericht.

Weitere Informationen werden über Pressemitteilungen bzw. über Ad-hoc-Mitteilungen nach § 15 Wertpapierhandelsgesetz (WpHG) veröffentlicht. Alle Mitteilungen sind im Internet einsehbar.

Die Hawesko Holding AG hat ein Insiderverzeichnis nach § 15b WpHG vorschriftsmäßig angelegt. Die betreffenden Personen wurden über die gesetzlichen Pflichten und Sanktionen informiert.

VERGÜTUNGSBERICHT

Angaben zur Vergütung des Vorstands und des Aufsichtsrats befinden sich in einem gesonderten Abschnitt im zusammengefassten Konzernlagebericht und Lagebericht für 2009 sowie im Konzernanhang (Textziffer 45) bzw. im Anhang. Aktienoptionsprogramme oder ähnliche wertpapierorientierte Anreizsysteme existieren nicht.

AKTIEN DER HAWESKO HOLDING AG IM BESITZ VON MITGLIEDERN DES AUFSICHTSRATS UND DES VORSTANDS

Zum 31. Dezember 2009 halten – direkt und indirekt – der Aufsichtsrat 700 (Vorjahr: 700) und der Vorstand 2.859.859 (Vorjahr: 2.856.827) Stück Aktien der Hawesko Holding AG, davon hält der Vorstandsvorsitzende – direkt und indirekt – 2.680.742 (Vorjahr: 2.677.742).

Hamburg, 25. März 2010

Der Aufsichtsrat

Der Vorstand

VORSTAND UND AUFSICHTSRAT

MITGLIEDER DES VORSTANDS

Alexander Margaritoff, Vorstandsvorsitzender, Hamburg

Alexander Margaritoff (Jahrgang 1952) studierte Betriebswirtschaft an der University of Sussex, England, mit den Abschlüssen Economics (B.A.) sowie Contemporary European Studies (M.A.). Im Jahre 1981 trat er in die Firma *Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor* ein. Er ist für alle Beteiligungen der Hawesko Holding AG, insbesondere für die Segmente Großhandel und Versandhandel, zuständig.

Alexander Margaritoff ist Mitglied des Beirats der Deutsche Bank AG, Hamburg.

Bernd Hoolmans, Düsseldorf

Bernd Hoolmans (Jahrgang 1950) schloss 1975 sein Studium an der Justus-Liebig-Universität in Gießen als Diplom-Ökonom ab. 1994 trat er als Geschäftsführer in die Firma *Jacques' Wein-Depot* ein. Bei der Hawesko Holding AG ist er schwerpunktmäßig für das Segment Stationärer Weinfacheinzelhandel verantwortlich.

Bernd G. Siebdrat, Bonn

Bernd G. Siebdrat (Jahrgang 1956), Bonn, ist Mitgründer und Geschäftsführer der 1981 gegründeten und von Hawesko im Jahr 1999 übernommenen Tochtergesellschaft *Wein Wolf Holding GmbH & Co. KG*. Der Schwerpunkt seiner Tätigkeit liegt im Bereich Großhandel.

Ulrich Zimmermann, Finanzvorstand, Hamburg

Ulrich Zimmermann (Jahrgang 1962) beendete sein Studium 1989 in Karlsruhe als Diplom-Wirtschaftsingenieur (TH). Er wurde 1998 Bereichsleiter Finanzen sowie Beteiligungscontrolling der Hawesko Holding AG und 1999 Prokurist. Als Finanzvorstand ist er insbesondere für diese Bereiche sowie für die Logistik verantwortlich.

MITGLIEDER DES AUFSICHTSRATS

Die Mitglieder des Aufsichtsrats bekleiden die nachstehend genannten Mandate in gesetzlich zu bildenden Aufsichtsräten und vergleichbaren Kontrollgremien von Wirtschaftsunternehmen:

Dipl.-Ing. Manfred Middendorff, Vorsitzender^{1) 2) 3)}

Generalbevollmächtigter, Brauerei Herrenhausen KG, Hannover; Königlich Norwegischer Honorarkonsul

Professor Dr. iur. Dr. rer. pol. Dr. h.c. Franz Jürgen Säcker, stellvertretender Vorsitzender²⁾

Direktor des Instituts für deutsches und europäisches Wirtschafts-, Wettbewerbs- und Energierecht der Freien Universität Berlin, Berlin

Thomas R. Fischer (ab 15. Juni 2009)²⁾

Sprecher des Vorstands der Marcard, Stein & Co. AG, Hamburg

Gunnar Heinemann^{2) 3)}

Geschäftsführender Gesellschafter der Gebrüder Heinemann KG, Hamburg

– Travel Retail Norway AS, Gardermoen/Norwegen;
Heinemann-Sæther A/S, Farum/Dänemark

Jacques Héon^{1) 3)}

Unternehmensberater, Mitbegründer von *Jacques' Wein-Depot*, Düsseldorf

Angelika Jahr-Stilcken¹⁾

Journalistin, Hamburg

– Gruner+Jahr AG, Hamburg; Jacobs University, Bremen;
Nestlé Deutschland AG, Frankfurt am Main

¹⁾ Mitglied des Personalausschusses

²⁾ Mitglied des Audit- und Investitionsausschusses

³⁾ Mitglied des Nominierungsausschusses

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG DER HAWESKO HOLDING AG

für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2009

in T€ (Rundungsdifferenzen möglich)

	2009	2008
Sonstige betriebliche Erträge	1.222	1.050
Personalaufwand		
a) Gehälter	-3.759	-3.389
b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Unterstützung	-97	-100
Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	-21	-9
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-1.896	-1.615
Erträge aus Gewinnabführung	21.119	19.113
Erträge aus Beteiligungen	3.858	3.899
Erträge aus anderen Wertpapieren und Ausleihungen des Finanzanlagevermögens	290	-
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	1.204	2.746
Abschreibungen auf Finanzanlagen	-	-42
Aufwendungen aus Verlustübernahme	-524	-766
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-392	-876
ERGEBNIS DER GEWÖHNLICHEN GESCHÄFTSTÄTIGKEIT	21.005	20.011
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-3.501	-2.932
Sonstige Steuern	-1	-1
JAHRESÜBERSCHUSS	17.503	17.078
Gewinnvortrag aus dem Vorjahr	352	376
Entnahmen aus der Rücklage für eigene Anteile	-	1.030
Entnahmen aus anderen Gewinnrücklagen	-	1.902
Aufwand aus der Einziehung von Aktien	-	-2.932
Entnahmen aus anderen Gewinnrücklagen	-42	179
Einstellung in die Rücklage für eigene Anteile	42	-179
Einstellungen in andere Gewinnrücklagen	-5.500	-6.500
BILANZGEWINN	12.355	10.954

Der von PriceWaterhouseCoopers AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Hamburg, mit dem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehene vollständige, nach den Vorschriften des Handelsgesetzbuches (HGB) und des Aktiengesetzes aufgestellte Abschluss der Hawesko Holding AG wird im elektronischen Bundesanzeiger veröffentlicht und kann im elektronischen Unternehmensregister eingesehen werden.

BILANZ DER HAWESKO HOLDING AG

zum 31. Dezember 2009

AKTIVA in T€ (Rundungsdifferenzen möglich)	31.12.2009	31.12.2008
ANLAGEVERMÖGEN		
Immaterielle Vermögensgegenstände		
Software	5	12
Sachanlagen		
Grundstücke, grundstücksähnliche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	34	-
Betriebs- und Geschäftsausstattung	95	4
Geleistete Anzahlungen	-	18
Finanzanlagen		
Anteile an verbundenen Unternehmen	65.692	64.700
Wertpapiere des Anlagevermögens	4.057	3.616
Geleistete Anzahlungen auf Anteile an verbundenen Unternehmen	35	-
	69.919	68.349
UMLAUFVERMÖGEN		
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände		
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	54.247	55.530
Sonstige Vermögensgegenstände	384	182
Wertpapiere: Eigene Anteile	221	179
Guthaben bei Kreditinstituten	9.902	7.506
	64.754	63.397
RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN	32	65
BILANZSUMME	134.705	131.811

PASSIVA in T€ (Rundungsdifferenzen möglich)

	31.12.2009	31.12.2008
EIGENKAPITAL		
Gezeichnetes Kapital	13.497	13.497
Kapitalrücklage	61.049	61.049
Gewinnrücklagen		
1. Rücklage für eigene Anteile	221	179
2. Andere Gewinnrücklagen	35.517	30.059
Bilanzgewinn	12.355	10.954
	122.641	115.739
RÜCKSTELLUNGEN		
Steuerrückstellungen	3.132	2.127
Sonstige Rückstellungen	2.149	1.673
	5.281	3.800
VERBINDLICHKEITEN		
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	1.222	6.618
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	89	36
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	79	55
Sonstige Verbindlichkeiten	5.395	5.562
	6.784	12.271
BILANZSUMME	134.705	131.811
HAFTUNGSVERHÄLTNISSE		
Verbindlichkeiten aus Gewährleistungen für verbundene Unternehmen	1.431	1.431

IMPRESSUM

HERAUSGEBER

Hawesko Holding AG

Eingetragener Sitz

Plan 5
20095 Hamburg

Postanschrift

20247 Hamburg

Verwaltung

Hamburger Straße 14–20
25436 Tornesch

Presse/Medienkontakt

VMB Public Relations
Königswinterer Straße 552
53227 Bonn

Tel. 0228/44 96 406
Fax 0228/44 96 9406

vmb@veramariabau-pr.de

*Falls Sie weitere Informationen wünschen,
wenden Sie sich bitte an:*

Abteilung Investor Relations
Tel. 040/30 39 21 00
Fax 040/30 39 21 05

www.hawesko.com
ir@hawesko.com

This annual report is also available
in English translation.

KONZEPT UND DESIGN

impacct communication GmbH
Hamburg
www.impacct.de

FOTOS

Hendrik Holler, Ludwigsburg
Roberto Hegeler, Hamburg

in Mio. €

Netto-Umsatz
Rohrertrag
– in % vom Netto-Umsatz
Betriebsergebnis vor Abschreibungen (EBITDA)
– in % vom Netto-Umsatz
Abschreibungen
Betriebsergebnis (EBIT)
– in % vom Netto-Umsatz
Konzernjahresüberschuss (nach Steuern und Minderheitenanteilen)
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit
Cashflow aus Investitionstätigkeit
Free-Cashflow
Dividendenausschüttung laufendes Jahr (Holding AG)
Langfristige Vermögenswerte
Kurzfristige Vermögenswerte
Eigenkapital nach Ausschüttung
– in % von der Bilanzsumme nach Ausschüttung
Bilanzsumme
Gebundenes Kapital
Gesamtkapitalrendite
Return On Capital Employed
Ergebnis je Aktie (€) ¹⁾
Reguläre Dividende je Aktie (€) ¹⁾
Bonusdividende 2005 (€) ¹⁾
Gesamtdividende je Aktie (€) ¹⁾
Anzahl Aktien ¹⁾ (Jahresdurchschnitt ausstehende, in Tsd.)
Aktienkurs zum Jahresultimo (€) ¹⁾
Börsenkapitalisierung zum Jahresultimo
Anzahl der Mitarbeiter (Jahresdurchschnitt)

¹⁾ angepasst an den im Oktober 2006 durchgeführten Aktiensplit

KENNZAHLEN-ÜBERBLICK HAWESKO-KONZERN

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
	232,4	264,3	267,4	278,8	285,8	287,0	302,6	333,7	338,8	338,5
	98,3	111,3	114,8	117,1	119,6	119,5	122,2	130,9	135,6	138,4
	42,3 %	42,1 %	42,9 %	42,0 %	41,9 %	41,6 %	40,4 %	39,2 %	40,0 %	40,9 %
	13,7	23,0	20,4	21,4	22,1	23,3	22,9	23,3	30,0	27,1
	5,9 %	8,7 %	7,6 %	7,7 %	7,7 %	8,1 %	7,6 %	7,0 %	8,9 %	8,0 %
	4,6	5,4	5,7	5,7	5,3	4,4	4,3	5,0	4,5	4,7
	9,0	17,6	14,7	15,7	16,8	18,9	18,6	18,3	25,5	22,4
	3,9 %	6,7 %	5,5 %	5,6 %	5,9 %	6,6 %	6,1 %	5,5 %	7,5 %	6,6 %
	1,0	6,8	4,4	5,9	5,7	10,7	10,8	6,7	14,6	13,1
	9,6	24,2	18,3	24,6	21,4	24,3	12,7	17,9	24,7	28,8
	-5,8	-6,0	-0,4	-3,6	-4,8	-5,2	-5,6	-2,6	-5,8	-7,1
	0,8	14,0	14,4	17,9	14,4	17,1	5,6	13,6	17,5	20,8
	-3,7	-5,1	-4,4	-4,8	-5,5	-8,8	-7,6	-8,8	-10,6	-11,9
	71,9	70,0	66,5	59,1	58,7	56,6	57,3	48,9	44,7	46,5
	116,9	115,0	114,9	110,7	106,6	106,0	114,5	127,7	125,4	127,1
	54,9	54,9	60,4	61,7	59,9	61,6	64,9	62,6	66,6	70,2
	29,1 %	29,7 %	33,3 %	36,3 %	36,2 %	37,9 %	37,8 %	35,4 %	39,1 %	40,5 %
	188,8	185,0	181,4	169,9	165,3	162,6	171,9	176,6	170,1	173,6
	111,3	116,6	114,9	115,1	109,8	103,1	106,2	110,8	112,1	114,6
	5,0 %	9,4 %	8,0 %	8,9 %	10,1 %	11,5 %	11,1 %	10,5 %	14,7 %	13,0 %
	8,3 %	15,1 %	12,8 %	13,6 %	15,3 %	18,4 %	17,5 %	16,4 %	22,7 %	19,5 %
	0,11	0,81	0,53	0,69	0,65	1,22	1,23	0,76	1,67	1,48
	0,42	0,58	0,50	0,55	0,63	0,70	0,85	1,00	1,20	1,35
	-	-	-	-	-	0,30	-	-	-	-
	0,42	0,58	0,50	0,55	0,63	1,00	0,85	1,00	1,20	1,35
	8.735	8.593	8.628	8.811	8.822	8.797	8.806	8.805	8.742	8.835
	7,00	8,64	7,69	10,30	12,60	16,75	20,40	22,70	19,43	23,00
	60,6	73,5	67,8	90,8	111,3	148,0	180,2	200,5	171,7	203,4
	515	527	558	568	580	566	551	609	614	657

Finanzkalender

- 6. Mai 2010 Bilanzpressekonferenz/Pressemeldung zum 3-Monatsabschluss
- 6. Mai 2010 Analystenveranstaltung
- 14. Juni 2010 Hauptversammlung
- 30. Juli 2010 Pressemeldung zum 6-Monatsabschluss
- 4. November 2010 Pressemeldung zum 9-Monatsabschluss
- Anfang Februar 2011 Pressemeldung mit vorläufigen Geschäftszahlen 2010
- Anfang Mai 2011 Bilanzpressekonferenz, Pressemeldung zum 3-Monatsabschluss,
Analystenveranstaltung