



*Geschäftsbericht*

2006



DIE NR. 1 IM HANDEL MIT HOCHWERTIGEN WEINEN



NUMMER 1 IM HANDEL MIT HOCHWERTIGEN WEINEN  
 – DREI LEISTUNGSSTARKE GESCHÄFTSBEREICHE,  
 OPTIMAL INTEGRIERT



FACHEINZELHANDEL

VERSANDHANDEL

GROSSHANDEL/DISTRIBUTION



	2006	2005	
<b>KONZERNUMSATZ</b> (in Mio. €) .....	<b>302,6</b>	287,0	+5,4 %
<b>KONZERN-EBIT</b> (in Mio. €) .....	<b>18,6</b>	18,9	-1,7 %
<b>GEWINN PRO AKTIE</b> (in €) .....	<b>1,23</b>	1,22*	+0,8 %
<b>ROCE</b> .....	<b>18 %</b>	18 %	-

\* angepasst an den im Oktober 2006 durchgeführten Aktiensplit

# ERFOLG MIT PREMIUM-WEINEN – SUBSTANZIELL, PROFITABEL, NACHHALTIG

## *Inhalt*

---

BRIEF AN DIE AKTIONÄRE .....	2
KONZERNLAGEBERICHT UND LAGEBERICHT .....	6
KONZERNABSCHLUSS .....	32
KONZERNANHANG .....	40
BERICHT DES AUFSICHTSRATS .....	64
CORPORATE GOVERNANCE .....	65
VORSTAND UND AUFSICHTSRAT .....	66
JAHRESABSCHLUSS DER HAWESKO HOLDING AG .....	67
KENNZAHLEN	

## BRIEF AN DIE AKTIONÄRE

*Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, liebe Freunde des Unternehmens,*

das Jahr 2006 markierte für Deutschland den lang ersehnten wirtschaftlichen Aufschwung. Nach mehreren Jahren unterdurchschnittlichen Wachstums stieg das Bruttosozialprodukt im vergangenen Jahr um fast 3 % – das höchste Wachstum seit dem Jahr 2000. Einhergehend mit dieser erfreulichen Entwicklung verbesserte sich auch das Konsumklima merklich. Die inflationsbereinigten Ausgaben der Privathaushalte waren in den vorigen Jahren stetig nach unten gegangen; im Jahr 2006 verzeichnete der Einzelhandel erstmalig wieder ein reales Wachstum.

Ähnlich entwickelte sich der Weinmarkt in Deutschland: Nachdem die Ausgaben für Wein in den Jahren 2003 bis 2005 um durchschnittlich 3 % p.a. geschrumpft waren, konnte dieser Trend im Jahr 2006 erstmals wieder umgekehrt werden. Besonders erfreulich ist die Tatsache, dass unser Marktsegment zuletzt wieder Marktanteile hinzugewinnen konnte. Der Anteil von Premiumweinen mit einem Verkaufspreis von mehr als € 4 pro Flasche war am gesamten Weinmarkt zwischen 2001 und 2005 um gut ein Drittel zurückgegangen. Nun scheint sich der starke Gegenwind, mit dem wir in den letzten Jahren zu kämpfen hatten, endlich zu unseren Gunsten gedreht zu haben.

So konnten wir im vergangenen Jahr unser Wachstum im Konzern auf über 5 % beschleunigen und wiederum Marktanteile hinzugewinnen. Besonders erfreulich war die Entwicklung in unserer Großhandelssparte, deren Umsatz um gut 16 % auf € 120 Mio. wuchs. Hier zahlten sich die vielen neuen Exklusivitäten aus, die wir in den letzten Jahren gewinnen konnten. Aber auch der Facheinzelhandel entwickelte sich mit einem Plus von 4 % über den Erwartungen: Hier waren die sechs Neueröffnungen bei *Jacques' Wein-Depot*, die drei *multiwein*-Märkte sowie nahezu 80.000 Neukunden für den Erfolg verantwortlich. Lediglich im Versandhandel blieb der Umsatz aus mehreren Gründen mit einem Rückgang von 6 % unter dem Vorjahresniveau; mit dieser Entwicklung sind wir nicht zufrieden und haben deshalb Maßnahmen zur Verbesserung der Lage eingeleitet.

Das Konzernergebnis konnte erneut gesteigert werden, obwohl wir auch im Jahr 2006 kräftig in die Neukundengewinnung investiert, eine Vielzahl von Investitionen getätigt und unsere Strukturen in Abwicklung und Logistik erheblich verbessert haben. So ist es uns gelungen, das Ergebnis pro Aktie auf € 1,23 leicht zu erhöhen. Diese positive Entwicklung hat auch dazu beigetragen, dass unser um den Aktiensplit bereinigter Aktienkurs von € 16,75 auf € 20,40 im Laufe des Jahres angestiegen ist.



Nach der erfreulichen Entwicklung der Hawesko-Gruppe im Geschäftsjahr 2006 schlagen wir der Hauptversammlung eine 21%ige Erhöhung der regulären Dividende von € 0,70 auf € 0,85 je Aktie vor. Dieser Vorschlag lässt uns Aktionäre an der positiven Entwicklung teilhaben, wahrt die Dividendenkontinuität und gibt Raum für weitere Erhöhungen in den kommenden Jahren.

Für das Jahr 2007 bleiben wir durchaus optimistisch. Trotz Mehrwertsteuererhöhung ist mit einem leichten Anstieg der Einzelhandelsumsätze in Deutschland zu rechnen. Die »Geiz-ist-geil-Welle« scheint deutlich an Kraft verloren zu haben. Es geht nicht mehr nur um den Preis, sondern zunehmend wieder um Qualität – auch am Weinmarkt. Diese Entwicklung dürfte uns in Zukunft zusätzliche Wachstumsimpulse beschere-  
ren. Außerdem werden wir im Jahr 2007 wiederum verstärkt in Neukunden und in neue Vertriebskanäle wie z.B. unsere Weinclub-Sparte »VinoSelect« sowie in das Internetgeschäft investieren. Last, but not least werden wir auch weiterhin auf hervorragende Qualitäten und perfekten Service am Kunden

setzen, denn diese Schwerpunkte haben dazu beigetragen, dass wir selbst in schweren Zeiten hervorragende Ergebnisse erzielen konnten. Dass wir uns auch in 2007 auf hochkompetente Mitarbeiter und Partner verlassen können, bleibt unabdingbar für unseren Erfolg.

Für ihre Arbeit und ihr Engagement im Geschäftsjahr 2006 möchte ich mich, auch im Namen meiner Vorstandskollegen, bei meinen Mitarbeiter(inne)n, bei den Depotpartner(inne)n sowie beim Großhandelsvertrieb bedanken. Dank auch dem Betriebsrat für seine Kooperation sowie unseren Aktionären für ihre Treue.

Mit freundlichen Grüßen

A handwritten signature in blue ink that reads "A. Margaritoff". The signature is written in a cursive, slightly stylized font.

Alexander Margaritoff  
Vorstandsvorsitzender





# KONZERNLAGEBERICHT UND LAGEBERICHT

der Hawesko Holding AG für das Geschäftsjahr 2006



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 erworben, die zu den führenden Weingroßhandelsunternehmen in Deutschland gehört. Seitdem ist die Hawesko-Gruppe Deutschlands führender Anbieter von hochwertigen Weinen und Champagnern.

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«). Ca. 91 % des Konzernumsatzes werden 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 und Logistik des Segments Versandhandel), Düsseldorf (Verwaltung des Segments Facheinzel-

handel 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 (Polen, Tschechien, Ungarn, Österreich, Frankreich) und unter *Jacques' Wein-Depot* (Österreich).

## RAHMENBEDINGUNGEN

### **VERBESSERTE GESAMTWIRTSCHAFTLICHE LAGE SCHAFFT LICHTBLICKE FÜR PRIVATEN KONSUM**

Die deutsche Wirtschaft wuchs im Jahr 2006 kräftig: Vorläufige Berechnungen des Statistischen Bundesamts ergeben für 2006 einen Anstieg des Bruttoinlandsprodukts (BIP) um preisbereinigt 2,7 % gegenüber 2005. Ein Wachstum in dieser Größenordnung war seit dem Jahr 2000 (+3,2 %) nicht mehr zu verzeichnen, und auch die Steigerungsrate des Vorjahres (+0,9 %) wurde deutlich übertroffen. Dabei kamen die Impulse des Wachstums 2006 zum ersten Mal seit dem Jahr 2003 zum größeren Teil aus dem Inland, wo mehr Investitionen getätigt wurden und der Konsum sich verstärkte. Die privaten Konsumausgaben wuchsen und erreichten – nach ihrer Stagnation in 2004 und 2005, als jeweils +0,1 % erzielt wurde – ein Plus von 0,8 %.

Dementsprechend bewegte sich 2006 der von der Gesellschaft für Konsumforschung (GfK) erhobene Konsumklimaindex aufwärts und fand fast wieder Anschluss an sein zu Beginn des Jahrtausends normales Niveau. Das zu Jahresanfang 2007 erkennbare Nachlassen der Konsumstimmung ist von der Mehrwertsteuererhöhung ausgelöst. Die Neigung, Anschaffungen zu tätigen, ist etwas geringer geworden.

**DEUTSCHER WEINMARKT SCHAFFT DIE WENDE**

Nachdem drei Jahre in Folge ein wertmäßiger Rückgang des gesamten deutschen Weinmarktes festzustellen war, ging im Berichtsjahr die Entwicklung in die entgegengesetzte Richtung: Die GfK-Erhebungen weisen aus, dass auf die Negativwerte -4 % (2003), -3 % (2004) und -2 % (2005), 2006 ein Plus von 3 % folgte. Dass dabei das im Weinmarkt verkaufte Volumen weniger stark zunahm, nämlich um 1,5 %, bedeutet einen Anstieg des Durchschnittspreises. Die Weinbranche konnte mithin 2006 vom in Deutschland günstigeren Konsumklima profitieren. Positiv strahlten überdies weitere Trends auf sie aus: beispielsweise die weltweite Belebung der Nachfrage nach Champagnern, nach dem Bordeauxjahrgang 2005 und nach deutschem Spitzenriesling.

Die Lage im oberen Segment des deutschen Weinmarktes hat sich somit verbessert, obgleich der Gesamtmarkt nach wie vor von der anhaltenden Ausweitung des Angebots der Discounter geprägt ist. In den letzten fünf Jahren konnten diese ihren mengenmäßigen Anteil am Markt von etwa einem Drittel auf ungefähr die Hälfte vergrößern.

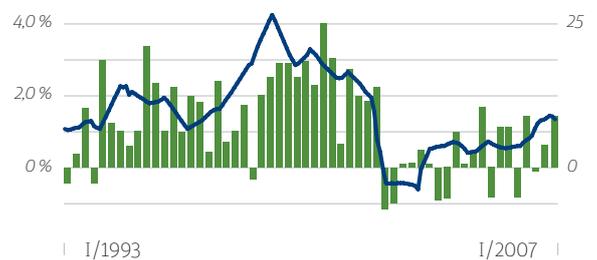
Laut Erhebungen der GfK machten die Weine ab € 4,00 pro Flasche – also diejenigen, auf die sich die Hawesko-Gruppe hauptsächlich konzentriert – im Jahr 2005 nach Wert ca. 17 % des Gesamtmarktes aus. Im Jahr 2001 waren auf diese Preisklasse noch 26 % entfallen. Für das Jahr 2006 liegt eine vergleichbare Erhebung nicht vor, jedoch ist nach Einschätzung des Vorstands der Hawesko Holding AG davon auszugehen, dass der Marktanteil der Weine ab € 4,00 im Berichtsjahr nicht kleiner, sondern eher größer wurde.

**BIP-WACHSTUM** in %



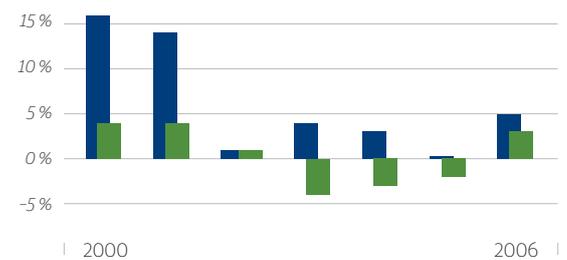
(Quelle: Destatis)

**PRIVATE KONSUMAusGABEN/KONSUMKLIMA**



■ Konsumausgaben der privaten Haushalte im Inland, saisonbereinigt zum Vorjahresquartal (in %) ■ GfK-Konsumklima (Quelle: FAZ vom 31.3.2005, ergänzt um Daten der GfK, Destatis)

**UMSATZENTWICKLUNG HAWESKO-GRUPPE** in %



■ Hawesko-Gruppe ■ Gesamtweinmarkt (Quelle: Weinmarktdaten des GfK-Haushaltspanels)

### *Beschaffungsmarkt zeigt abnehmendes Überangebot*

Auch 2006 überwog auf dem Weltweinmarkt das Angebot bei Weitem die Nachfrage. Das gesteigerte Rebflächenwachstum in Australien, Südafrika, Südamerika und den USA verschärft dabei die Marktlage in den Mitgliedstaaten der Europäischen Union, die unter ihrer bereits chronisch gewordenen Überproduktion leiden. Eine künftige Verbesserung deutet sich allerdings an: Die Volumina des Lesejahrgangs in Australien und den USA waren zuletzt kleiner, und die Weinnachfrage außerhalb der EU nimmt zu.

Das bestehende Überangebot wirkt sich vor allem in den Basisqualitäten bzw. in den niedrigeren Preislagen des Weinmarktes aus. In den mittleren Qualitätsstufen und Preislagen ist ein gewisser Preisdruck ebenfalls bemerkbar. In den obersten Qualitätskategorien hingegen spielen bei der Preisfindung andere Faktoren die entscheidende Rolle, da Spitzenweine aufgrund ihrer nicht erweiterbaren besonderen Lagen naturgemäß knapp sind. Die wichtigsten Faktoren für Spitzenweine sind die Witterungsbedingungen für den Jahrgang, die Qualität der Ernte, die Philosophie des Winzers und deren handwerkliche Umsetzung.

### *In höheren Preislagen/Qualitäten ist die Branchenstruktur fragmentiert*

In Deutschland wird der Weinmarkt im Segment unterhalb von € 4,00 pro Flasche von Discountern wie Aldi dominiert, während im gehobenen Bereich ab € 4,00 pro Flasche eine Vielzahl von kleineren Anbietern aktiv ist. Für den Vertrieb der darüber angesiedelten Qualitäten – in dem die Hawesko-Gruppe zu Hause ist – ist dagegen nach wie vor eine weitgehende Fragmentierung kennzeichnend.

### *Marktanteile der Hawesko-Gruppe wachsen weiter*

Die Konsolidierung des deutschen Weinmarktes der letzten Jahre resultierte aus der schwierigen Binnenkonjunktur und dem Vordringen der Discounter in den Weinmarkt. Aus dem Ausscheiden von Marktteilnehmern ergaben sich vielfach Marktanteilsgewinne bei der Hawesko-Gruppe. Die Marktforschungsdaten für den höherpreisigen Bereich über € 4,00 pro Flasche für 2006 sind nur begrenzt mit den bisherigen Daten vergleichbar. Die Hawesko-Gruppe geht davon aus, dass sie ihren Marktanteil in diesem Preissegment 2006 ausbauen konnte.

## 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 auf dieses Segment fokussiert.
- **Pflege der Beziehungen zu den besten Weinproduzenten der Welt:** In den Sortimenten der Hawesko-Gruppe 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:** Die Hawesko-Gruppe bietet ihren Kunden hochwertige Produkte und entsprechenden Service zu fairen Preisen, ihren Lieferanten eine kompetente und differenzierte Vermarktung. Sie hebt sich bewusst ab vom massenhaften Vertrieb billiger Ware. Ihr erfolgreiches Bemühen um Qualität sowie darum, für die Branche Maßstäbe zu setzen, dokumentieren auch zahlreiche Auszeichnungen, wie 2004 der Preis des Deutschen Versandhandelskongresses für den besten Versandkatalog und 2005 der Meininger Award für das bestgeführte Weinunternehmen Deutschlands.
- **Konzentration auf das beachtliche Potenzial des deutschen Marktes:** In einer 2001 von Hawesko in Auftrag gegebenen Studie hat das Beratungsunternehmen Roland Berger ermittelt, dass in Deutschland ca. 8 Millionen Weintrinker dem Kundenprofil des Hawesko-Konzerns entsprechen. Zurzeit werden vom Konzern etwa 15 % dieser Gruppe erreicht – sodass der Kreis potenzieller Kunden des Konzerns sehr groß ist.

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

### DREI SELBSTSTÄNDIGE GESCHÄFTSSEGMENTE

Die Tochtergesellschaften der Hawesko-Gruppe sind im Wesentlichen in drei Geschäftssegmente gegliedert: Facheinzelhandel, Großhandel/Distribution und Versandhandel; darüber hinaus existiert ein Bereich »Sonstiges«. Nähere Informationen enthält die Segmentberichterstattung unter Nr. 36 des Konzernanhangs. In drei Segmenten des Weinhandels aufgestellt zu sein, bedeutet für den Konzern eine gewisse Risikostreuung und macht sein Geschäftsmodell entsprechend robust.

Die Hawesko-Gruppe ist dezentral organisiert. Diese Organisationsstruktur ist auch deswegen 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 Wein 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 € 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 ist ein wichtiges Moment des Unternehmenserfolgs.

- **Wachstum:** durch Gewinnung von Neukunden für die existierenden Depots (die Werbemaßnahmen dafür erfolgen von der Zentrale aus) sowie durch moderate Expansion des Depotnetzes mit Neueröffnungen.

Ein neues Konzept, das niedrigere Preislagen offeriert, wird seit 2006 unter dem komplett separaten Marktauftritt *multiwein* getestet. Damit soll die Partizipation der Hawesko-Gruppe an dem umfangreichen Segment des Marktes, in das die Angebote knapp unter € 4,00 pro Flasche fallen, erhöht werden. Im letzten Quartal 2006 eröffnete die *Multi-Weinmarkt GmbH* die ersten drei Testmärkte in Münster, Zwickau und Köln. Im ersten Terial 2007 werden drei weitere Märkte mit je 300 bis 500 m<sup>2</sup> Verkaufsfläche in Berlin, Hamburg und Bonn eröffnet. Bis 2008 sollen etwa zehn Teststandorte eröffnet sein. Die Schwerpunktpreislage des Weinsortiments liegt bei € 2,50 bis € 4,00; die Weine überschneiden sich nicht mit anderen Angeboten der Gruppe.

#### 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 Lebensmitteleinzelhandels.
- **Marktsegment:** gehobene und Premium-Weine; Durchschnittswert (Großhandel) € 7,00 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 Österreich und in den osteuropäischen Ländern).

### *Versandhandel*

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

- **Zielgruppe:** Das Segment ist ausgerichtet auf wohlhabende, etwas ältere Privatkunden (besonders die Über-50-Jährigen), die hohe Ansprüche an Wein stellen, sich als kultivierte Genießer verstehen und auch ihr Weinwissen vertiefen möchten. Darüber hinaus wendet sich das Angebot an Geschäftskunden, die Kundenpräsente, 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 für das Weihnachtsgeschäft im Vordergrund. Hinzu tritt das Instrument des aktiven Telefonmarketings, über das, nach gegebenem Einverständnis des Kunden, maßgeschneiderte Angebote kommuniziert werden.

### **STRATEGISCHE WACHSTUMS- UND RENDITEZIELE, FINANZIERUNGSZIELE**

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

- **Umsatz:** Das Umsatzwachstum der Hawesko-Gruppe soll stets höher sein als das des Gesamtmarktes. Auch dann, wenn der Gesamtmarkt keine Zuwächse aufweist, soll der Umsatz der Gruppe wachsen. Somit besteht das Ziel der permanenten Ausweitung des Marktanteils der Hawesko-Gruppe.

- **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.
- 2005 setzte der Hawesko-Konzern sich das langfristige Ziel, eine Return-On-Capital-Employed-Mindestrendite von 16 % zu erreichen.

### *Finanzierungsstrategie*

Im Rahmen ihrer Finanzierungsstrategie ist die Hawesko-Gruppe bestrebt, das Vorhandensein ausreichender Mittel sowohl für ihren laufenden Geschäftsbetrieb als auch für ihr organisches Wachstum sicherzustellen. Dieses Wachstum und grundsätzlich auch die Dividendenausschüttungen sollen jeweils aus dem Free-Cashflow finanziert werden. Zur Optimierung ihrer Liquidität bedient die Gruppe sich eines Cash-Pool-Systems, bei dem die liquiden Mittel der inländischen Tochtergesellschaften zusammengefasst werden. Weitere Ziele des Konzerns bestehen darin, die gewichteten Kapitalkosten und 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 Capital ein vorrangiges Ziel des Vorstands und der Segmentverantwortlichen (vgl. »Leitung und Kontrolle«, S. 24).

Die zu verdienenden Kapitalkosten (vgl. »Finanzlage«, S. 17) stehen in allen Segmenten des Konzerns im Mittelpunkt der Unternehmenssteuerung. So soll gewährleistet werden, dass nur Investitionen durchgeführt werden, die Wert schaffen bzw. ihre Mindestverzinsung übertreffen. Die für die einzelnen Segmente angestrebten Mindestrenditen werden durch die Kennzahl Return On Capital Employed (ROCE) gemessen. ROCE wird in der Hawesko-Gruppe wie folgt errechnet: EBIT dividiert durch das durchschnittliche Capital Employed, also durch Bilanzsumme zuzüglich aktivierter Mietverpflichtungen abzüglich zinsloser Verbindlichkeiten und Rückstellungen. Die ROCE-Kennzahlen von Geschäftssegmenten und Konzern sind die folgenden:

ROCE	2004	2005	2006	Erwartete Mindestrendite
Facheinzelhandel	34 %	29 %	29 %	> 27 %
Großhandel/Distribution	10 %	14 %	15 %	> 17 %
Versandhandel	15 %	21 %	15 %	> 22 %
Gruppe	15 %	18 %	18 %	> 16 %

Als Ziele für das Jahr 2006 wurden die folgenden kommuniziert und realisiert bzw. nicht realisiert:

Zielsetzung	2006	Zielerreichung
Umsatz: Steigerung gegenüber Vorjahr (€ 287,0 Mio.), stärkeres Wachstum als der Markt (2006: +3,4 %)	€ 302,6 Mio. (+5,4 %)	✓
EBIT: Erreichung eines Niveaus über € 18,0 Mio., trotz Anlaufkosten für den Beginn des <i>multiwein</i> -Tests	€ 18,6 Mio. (-1,7 %)	✓
EBIT-Marge: Erreichung von 7 % vom Umsatz	6,1 %	-
Kapitalumschlag: Nachhaltige Steigerung auf einen Faktor über 1,3	1,8	✓
ROCE: Erreichung der langfristigen Mindestzielrendite (16 %)	18 %	✓
Free-Cashflow: € 10,0 Mio.	€ 5,6 Mio.	-

Das diesjährige Unterschreiten der langfristigen EBIT-Zielmarge von 7 % ist auf den Aufbau von *multiwein* im Segment Facheinzelhandel sowie auf eine IT-Umstellung im Versandhandel zurückzuführen. Das Nichterreichen des Free-Cashflow-Ziels ist im Wesentlichen bedingt durch die späten Auftragseingänge im Geschäftssegment Versandhandel, die einen hohen Forderungsbestand über den Stichtag hinaus verursachten.

## GESCHÄFTSVERLAUF 2006 IM ÜBERBLICK

Aus Sicht des Vorstands war die Entwicklung der Hawesko-Gruppe im Geschäftsjahr 2006 insgesamt erfreulich. Unter wirtschaftlichen Rahmenbedingungen, die sich günstiger gestalteten als in den Vorjahren (vgl. »Rahmenbedingungen«, S. 6) und auch einen positiven Einfluss auf den Weinmarkt hatten, ist es der Hawesko-Gruppe gelungen, den Umsatz um 5,4 % zu steigern. Im Berichtsjahr wurden umfangreiche Aufwendungen getätigt (zum Beispiel Anlaufkosten für *multiwein* und Kosten für die Erneuerung der IT-Plattform), welche die Ertragslage für die Zukunft stärken sollen. Dennoch erreichte das operative Ergebnis (EBIT) € 18,6 Mio. und liegt somit über dem erwarteten Niveau von € 18,0 Mio. Das Großhandelssegment profitierte von der lebhafteren Nachfrage, u.a. aus der Gastronomie, und erzielte so über den Erwartungen liegende Ergebnisse. Auch das Segment Facheinzelhandel entwickelte sich besser als erwartet, was auf den Verlauf des Weihnachtsgeschäfts zurückzuführen ist. Der Erfolg dieser beiden Segmente kompensierte die Entwicklungen im Versandhandel: Dort wurden im Zuge einer IT-Umstellung die Werbeaktivitäten kurzfristig reduziert; darüber hinaus fielen die Rücklaufquoten der Werbemailings geringer aus als vermutet. Das Netto-Ergebnis des Hawesko-Konzerns konnte das Vorjahresniveau übertreffen, auch wenn sich die Steueraufwandsquote erwartungsgemäß erhöhte – von 33 % im Vorjahr auf 37 %. Das Konzernergebnis nach Steuern und Minderheitsanteilen betrug € 10,8 Mio. bzw. € 1,23 je Aktie, nach € 10,7 Mio. bzw. € 1,22 je Aktie im Vorjahr (Je-Aktie-Angaben an den im Oktober 2006 durchgeführten Aktiensplit angepasst).

Die Konzernbilanz ist teilweise geprägt von dem im Segment Versandhandel zum Jahresende aufgelaufenen Forderungsbestand, der € 4,0 Mio. höher lag als vorausgesehen. Trotz des damit verbundenen Anstiegs der Bilanzsumme war es möglich, wie im Vorjahr einen ROCE von 18 % zu erzielen und somit über dem Zielwert von 16 % zu halten.

Die Hawesko-Gruppe hat im Berichtsjahr einen Free-Cashflow von € 5,6 Mio. generiert. Der stichtagsbedingte hohe Forderungsbestand wurde in den ersten Wochen 2007 ausgeglichen. Die weiterhin niedrige Verschuldung erlaubt es, die vorgeschlagene reguläre Dividende auf € 7,5 Mio. (€ 0,85 pro Aktie) zu erhöhen (Vorjahr: € 6,2 Mio. bzw. € 0,70 je Aktie zuzüglich einer Bonuszahlung von € 2,6 Mio. bzw. € 0,30 je Aktie; jeweils zur Anpassung an den Aktiensplit umgerechnet).

### ENTWICKLUNG DES AKTIENKURSES

Im Jahr 2006 entwickelten sich die Aktienmärkte in Deutschland weiter deutlich aufwärts. So verzeichnete der Deutsche Aktienindex DAX, der das Jahr mit einem Stand von ca. 5.400 Punkten begonnen hatte, im Verlauf des Jahres ein Plus von 22 % und schloss am letzten Handelstag bei ca. 6.600 Punkten.

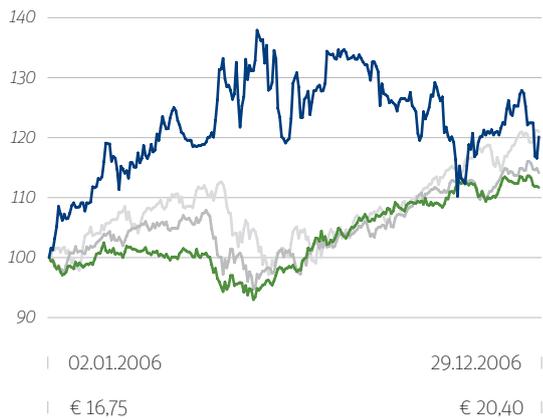
Die Hawesko Holding AG hat am 20. Oktober 2006 einen Aktiensplit im Verhältnis 1:2 vorgenommen. Die aus dieser Maßnahme resultierende Erhöhung des Handelsvolumens der Hawesko-Aktie soll ihre Attraktivität für Investoren noch weiter erhöhen.

Der Kurs der Aktie der Hawesko Holding AG stieg von dem (durch Umrechnung an den Aktiensplit angepassten) Wert von € 16,75 am ersten Handelstag 2006 auf nahezu € 23,25 im Juni und lag am letzten Handelstag des Jahres bei € 20,40: Er legte mithin im Berichtsjahr um 22 % zu.

### INVESTOR RELATIONS

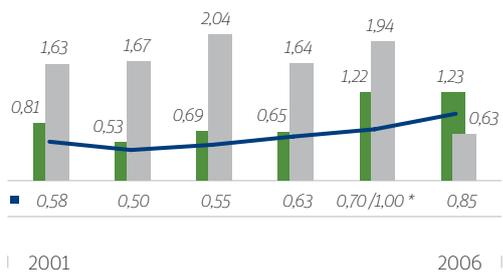
Die Investor-Relations-Aktivitäten der Hawesko-Gruppe sind so angelegt, dass ein fortlaufender Dialog mit Fondsmanagern und anderen institutionellen Investoren sowie mit weiteren Teilnehmern und Vertretern des Kapitalmarktes entsteht. In diesem Dialog werden die Geschäftslage der Gruppe und die Erwartungen ihres Managements diskutiert. Zum Aktionärskreis der Hawesko Holding AG gehören institutionelle Anleger in Deutschland, Frankreich, Italien, den skandinavischen Ländern und Großbritannien. Die Kontakte mit ihnen wurden im Laufe des Berichtsjahres gut aufrechterhalten und weiter intensiviert. 2006 fanden insgesamt 84 entsprechende Einzelgespräche statt. Hawesko führte darüber hinaus in Frankfurt am Main fünf Firmenpräsentationen durch, u.a. bei der DVFA Small Cap Conference und beim Deutschen Eigenkapitalforum. Zweimal präsentierte sich Hawesko in London: beim Mid & Small Cap Day der Dresdner Kleinwort und bei der German Retail & Consumer Conference der HSBC. Die Entwicklung der Hawesko Holding AG wird von einer Reihe namhafter Häuser regelmäßig verfolgt, und zwar von Bankhaus Lampe, Berenberg Bank, Deutsche Bank, DZ BANK, GSC Research, Independent Research und M.M. Warburg.

**KURSENTWICKLUNG DER HAWESKO-AKTIE** in %



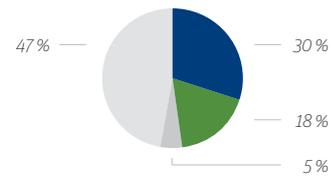
- Hawesko-Aktie
  - Dow Jones 600 Food & Beverage Price Index
  - Dow Jones 600 Price Index
  - DAX Index
- (angepasst an den im Oktober 2006 durchgeführten Aktiensplit)

**KENNZAHLEN ZUR AKTIE** in €



- \* inkl. Bonusdividende
  - Ergebnis je Aktie
  - Free-Cashflow je Aktie
  - Dividende je Aktie
- (angepasst an den im Oktober 2006 durchgeführten Aktiensplit)

**AKTIONÄRSSTRUKTUR** in %



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

**ERTRAGS-, FINANZ- UND VERMÖGENSLAGE**

**ERTRAGSLAGE**

*Über Marktdurchschnitt wachsender Umsatz brachte Zugewinn an Marktanteilen*

Der Netto-Umsatz des Hawesko-Konzerns erhöhte sich 2006 um 5,4 % von € 287,0 Mio. auf € 302,6 Mio. Die Absatzmenge belief sich im Berichtsjahr auf ca. 46 Millionen Flaschen bzw. Einheiten. Etwa 91 % des Umsatzes wurden in Deutschland erzielt. Dabei entfielen ca. 40 % des Umsatzes auf Weine aus Frankreich, ca. 30 % auf solche aus Italien und ca. 10 % auf solche aus Spanien. Während der Konzern in den Geschäftssegmenten Facheinzelhandel und Großhandel/Distribution Umsatzzuwächse verbuchen konnte, war im Segment Versandhandel ein Umsatzrückgang zu verzeichnen. Die hierfür ursächliche schwächere Nachfrage nach Angeboten des *Hanseatischen Wein- und Sekt-Kontors*, insbesondere im zweiten und dritten Quartal, ist zum Teil auf die bei Durchführung einer IT-Umstellung unvermeidliche temporäre Reduzierung der einschlägigen Werbeaktivitäten zurückzuführen.

**ERGEBNISENTWICKLUNG**

Mio. €	2004	2005	2006
<b>EBITDA</b>	<b>22,1</b>	<b>23,3</b>	<b>22,9</b>
- Veränderung ggü. Vorjahr	-	+5,2 %	-1,8 %
- EBITDA-Marge	7,7 %	8,1 %	7,6 %
<b>EBIT</b>	<b>16,8</b>	<b>18,9</b>	<b>18,6</b>
- Veränderung ggü. Vorjahr	-	+12,4 %	-1,7 %
- EBIT-Marge	5,9 %	6,6 %	6,1 %
<b>EBT</b>	<b>13,4</b>	<b>16,2</b>	<b>17,3</b>
- Veränderung ggü. Vorjahr	-	+21,0 %	+7,0 %
- EBT-Marge	4,7 %	5,6 %	5,7 %
<b>KONZERNERGEBNIS</b>	<b>5,7</b>	<b>10,7</b>	<b>10,8</b>
- Veränderung ggü. Vorjahr	-	+88,6 %	+0,7 %
- Konzernergebnis-Marge	2,0 %	3,7 %	3,6 %

Die gegenüber 2005 leicht veränderten Umsatzanteile der einzelnen Segmente ließen die Rohertragsmarge im Konzern sinken: von 41,6 % im Vor- auf 40,4 % im Berichtsjahr. Das prozentual höchste Umsatzplus wurde wiederum vom im Vergleich margenschwächeren Segment Großhandel/Distribution erzielt. Facheinzelhandel und Versandhandel konnten ihre Rohertragsmargen im Vorjahresvergleich leicht verbessern, wogegen die Großhandelsmarge sich knapp behaupten konnte.

**Konzern-EBIT trotz Belastungen auf Vorjahresniveau**

Das Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit (EBIT) des Hawesko-Konzerns belief sich im Berichtsjahr auf € 18,6 Mio. (Vorjahr: € 18,9 Mio.). Das Konzern-EBIT entspricht im Jahr 2006 einer operativen Marge von 6,1 % vom Umsatz (2005: 6,6 %). Das EBIT des Berichtsjahres wurde einerseits durch die Anlaufkosten für das neue Konzept *multiwein* belastet, die € 0,7 Mio. betragen, andererseits durch die operativen Anstrengungen aus der Umstellung des IT-Systems im Versandhandel. Positive Effekte ergaben sich größtenteils aus den Umsatzausweitungen in den Segmenten Facheinzelhandel (bei leicht verbesserter Rohertragsmarge) und Großhandel. Weitere ergebniserhöhende Momente waren die durch Restrukturierungsmaßnahmen bewirkten Kosteneinsparungen in den Bereichen Personal und Werbung. Im Verhältnis zum Umsatz betrachtet sank der Personalaufwand von 9,9 % im Vorjahr auf 9,5 % im Berichtsjahr, der Werbeaufwand von 8,2 % auf 7,9 %. Sale-and-lease-back-Verfahren oder andere substanzielle bilanzpolitische Maßnahmen wurden im Berichtsjahr nicht durchgeführt.

**KOSTENSTRUKTUR**

in % vom Umsatz	2004	2005	2006
Personalkosten	-10,2 %	-9,9 %	-9,5 %
Werbekosten	-8,3 %	-8,2 %	-7,9 %
Versandkosten	-4,0 %	-3,9 %	-3,7 %
Sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen (Saldo)	-11,6 %	-11,5 %	-11,8 %
Abschreibungen	-1,8 %	-1,5 %	-1,4 %
<b>SUMME</b>	<b>-35,9 %</b>	<b>-35,0 %</b>	<b>-34,3 %</b>

**Facheinzelhandel wächst stark und steigert EBIT trotz Anlaufkosten überproportional**

Der Netto-Umsatz (Umsatzerlöse abzüglich Umsatzsteuer) des Geschäftssegments stationärer Weinfacheinzelhandel (im Wesentlichen *Jacques' Wein-Depot*) konnte im Berichtsjahr um 4,4 % auf € 101,2 Mio. gesteigert werden. Nach Flächenbereinigung ergab sich ein Umsatzanstieg von 3,4 %.

Das Wachstum ist vor allem die Folge eines deutlichen Anstiegs der Anzahl der Kaufvorgänge. Diese konnten 2006 gegenüber dem Vorjahr um gut 5 % gesteigert werden, während der Durchschnittsböhen weniger als 1 % unter dem Wert des Vorjahres lag. Allein in den letzten vier Wochen des Berichtsjahres erhöhte sich die Kundenfrequenz um 13 %.

Zum Ende des Berichtsjahres wurden 260 *Jacques' Wein-Depots* betrieben, davon fünf in Österreich (Vorjahresende: 256, davon sieben in Österreich). Per 31. Dezember 2006 waren darüber hinaus weitere zwei Depots angemietet. Unter den zunehmend besseren Rahmenbedingungen für den privaten Konsum konnte *Jacques' Wein-Depot* seine Position im Wettbewerbsumfeld überproportional stärken. Darüber hinaus wurden im letzten Drittel des Berichtsjahres drei Märkte der neuen Vertriebslinie *multiwein* in Betrieb genommen.

Das Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit (EBIT) des stationären Handels stieg im Berichtszeitraum von € 10,3 Mio. auf € 11,6 Mio. bzw. um 13,0 %. Dieser Steigerung lag vor allem der Umsatzzuwachs bei zugleich gegenüber dem Vorjahr leicht verbesserter Rohertragsmarge zugrunde. Besondere Stabilität geben dem Geschäft – wie bereits in den Vorjahren – die gut etablierte *Jacques'*-Kundenkarte sowie die bewährt erfolgreiche Gewinnung von Neukunden für bestehende Depots. Belastungen des EBIT ergaben sich aus den Aktivitäten zum Test des neuen Fachmarktkonzepts *multiwein* im Umfang von € 0,7 Mio sowie aus dem Marktauftritt in Österreich in Höhe von € 0,1 Mio. (Vorjahr: € 0,3 Mio.) und aus den Schulungsaktivitäten der *Viniversitaet Die Weinschule GmbH* in Höhe von € 0,3 Mio. (Vorjahr: € 0,2 Mio.).

**Großhandel/Distribution generiert deutliches Umsatzplus bei unveränderter EBIT-Marge**

Mit € 119,6 Mio. war der Netto-Umsatz des Geschäftssegments Großhandel/Distribution im Berichtsjahr um 16,1 % höher als im Vorjahr – und das obwohl der Umsatz 2005 durch eine Großauslieferung italienischer Weine bereits € 2,1 Mio. zusätzlichen Umfang gehabt hatte. Die gute Positionierung des Segments Großhandel/Distribution im Markt führte somit im Rahmen der verbesserten Verbraucherstimmung 2006 abermals zu hohem Wachstum. Für das *Wein-Wolf*-Sortiment wurden weitere Top-Winzer gewonnen, die das Produktangebot hervorragend ergänzen. Der Absatz der Weine von Baron Philippe de Rothschild, die sich seit April 2004 im Sortiment befinden, entwickelte sich weiterhin positiv. Champagner-Verkäufe zogen ebenfalls deutlich an.

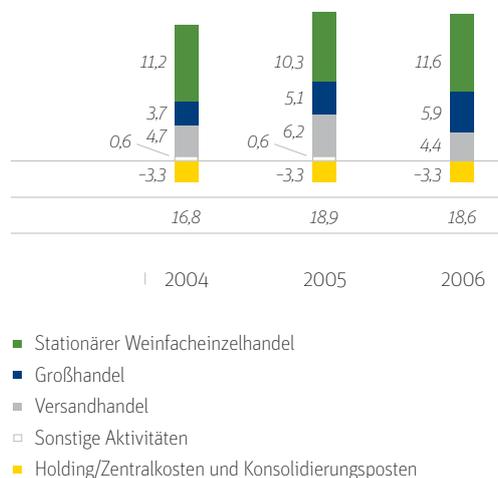
Mit seinen Aktivitäten gemäß dem anspruchsvollen geschäftlichen Konzept »Gebündelte Individualität« ist *Wein Wolf* auch in Österreich und Tschechien erfolgreich. In Frankreich gelang dem Segment Großhandel/Distribution, nach der Neuausrichtung seiner Gesellschaft *Château Classic – Le Monde des Grands Bordeaux* auf das Internetgeschäft, eine Umsatzausweitung insbesondere mit hochwertigen Bordeauxweinen.

Das Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit (EBIT) von Großhandel und Distribution erhöhte sich um 15 %: von € 5,1 Mio. im Vorjahr auf € 5,9 Mio. im Berichtsjahr. Darin spiegelt sich im Wesentlichen der Umsatzzuwachs dieses Vertriebskanals wider. Der durchschnittliche Verkaufspreis pro Flasche lag mit rund € 7,00 einen Euro über dem entsprechenden Vorjahreswert.

**KONZERNUMSATZ NACH SEGMENTEN** in Mio. €



**KONZERN-EBIT NACH SEGMENTEN** in Mio. €



**EBIT-MARGEN**

in % vom Umsatz	2004	2005	2006
Stationärer			
Weinfacheinzelhandel .....	11,6 %	10,6 %	11,5 %
Großhandel .....	3,9 %	5,0 %	4,9 %
Versandhandel .....	4,9 %	7,1 %	5,4 %

***IT-Umstellung und Belastungen aus SAP-Einführung prägen Versandhandel***

Im Geschäftssegment Versandhandel ging der Netto-Umsatz 2006 auf € 81,4 Mio. zurück. Diese Verminderung um 5,8 % war vor allem auf die schwächere Nachfrage im Normalgeschäft des *Hanseatischen Wein- und Sekt-Kontors* (ohne Präsenten und Bordeauxsubskriptionen) zurückzuführen. Die reduzierte Nachfrage ist dabei auch der wegen einer IT-Umstellung ausfallenden Aussendung von Mailings geschuldet, die insbesondere das dritte Quartal beeinträchtigte. Der Umsatz des Präsentgeschäfts des Unternehmens war leicht rückläufig bei einem gestiegenen durchschnittlichen Umsatz pro Auftrag. *Carl Tesdorpf - Weinhandel zu Lübeck* war, u.a. aufgrund der IT-Umstellung nicht in der Lage, Umsatzzuwächse in der Größenordnung des Vorjahres zu erwirtschaften.

Die französische Tochtergesellschaft *Sélection de Bordeaux*, spezialisiert auf den Versandhandel mit Weinen von Baron Philippe de Rothschild, erreichte dagegen im Geschäftsjahr 2006 erneut einen Umsatz von € 0,9 Mio. (Vorjahr: € 0,9 Mio.).

Das Versandhandelssegment gewann im Berichtsjahr 53.000 neue Kunden (Vorjahr: 54.000; jeweils ohne Einrechnung der normalen jährlichen Abwanderung). Im Vergleich mit dem Vorjahr stieg die durchschnittliche Anzahl der Flaschen pro Bestellung um 1 %, der Durchschnittswert pro Auftrag sank um knapp 3 %; die Kauffrequenz reduzierte sich.

Das Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit (EBIT) des Versandhandelssegments sank auf € 4,4 Mio. (Vorjahr: € 6,2 Mio.). Bei der EBIT-Betrachtung ist zu beachten, dass im Vorjahr im Rahmen der Realisierung eines SAP-gestützten Warenwirtschafts-systems Eigenleistungen sowohl für angeschaffte als auch für selbst erstellte immaterielle Vermögensgegenstände (in erster Linie direkt zurechenbare Personalkosten) in Höhe von insgesamt € 0,9 Mio. aktiviert wurden. Im Berichtsjahr liegt dieser Betrag bei € 0,8 Mio. Zusätzlich belasten erstmalig Abschreibungen auf die insgesamt aktivierten Eigenleistungen in Höhe von € 0,1 Mio. das Versandhandels-EBIT. Unabhängig davon waren für den Rückgang des operativen Ergebnisses die bereits erwähnten rückläufigen Umsätze sowie Einmalkosten im Zusammenhang mit der IT-Umstellung verantwortlich.

***Weniger Fremdgeschäft und IT-Umstellung beeinträchtigen Logistik-EBIT***

Die Tochtergesellschaft *IWL Internationale Wein Logistik* in Tornesch bei Hamburg ergänzt mit ihren Logistikservices die Aktivitäten des Versandhandels. Zu einem geringen Teil werden ebenfalls logistische Dienstleistungen für Kunden außerhalb des Konzerns erbracht. Im Berichtsjahr gingen diese Außenumsätze um 34 % zurück. Das geringere Auftragsvolumen der konzerninternen Versandhandelsunternehmen und Einmalkosten im Zusammenhang mit der bereits erwähnten IT-Umstellung ließen das EBIT auf null (Vorjahr: € 0,6 Mio.) sinken.

Im Konzern beliefen sich die Holding-/Zentralkosten und Konsolidierungsposten im Berichtsjahr auf insgesamt € 3,3 Mio., nach € 3,3 Mio. im Vorjahr.

***Konzernjahresüberschuss***

Im Geschäftsjahr 2006 betrug das Konzernergebnis vor Ertragsteuern € 17,3 Mio. und lag damit, auch aufgrund gesunkener Finanzierungsaufwendungen, um € 1,1 Mio. über dem Vorjahreswert. Die Reduzierung der Finanzierungsaufwendungen um € 1,5 Mio. war dabei im Wesentlichen auf einen einmaligen Ertrag aus dem Verkauf nicht mehr benötigter Zinsderivate zurückzuführen. Trotz des höheren Ergebnisses vor Ertragsteuern blieb das Ergebnis nach Steuern aufgrund einer höheren Steuerquote auf dem Niveau von € 11,0 Mio. (Vorjahr: € 10,8 Mio.).

Für das Jahr 2006 betrug die Steuerquote 36,7 %, nach 33,1 % im Vorjahr (vgl. Nr. 12 des Konzernanhangs). Dieser Anstieg ist auf die besonders geringe Höhe der Steuerquote des Vorjahres zurückzuführen, die sich daraus ergab, dass in 2005 im Zusammenhang mit der steuerlichen Umstrukturierung latente Steuern auf den Gewerbesteuerverlustvortrag der Hawesko Holding AG (Muttergesellschaft) aktiviert werden konnten. Diese latenten Steuern werden um € 0,4 Mio. p.a. aufgelöst.

Das Konzernergebnis nach Steuern und Fremdanteilen belief sich im Berichtsjahr auf € 10,8 Mio. (Vorjahr: € 10,7 Mio.).

Das Ergebnis pro Aktie betrug € 1,23 (2005: € 1,22, zur Anpassung an den Aktiensplit umgerechnet). Es stehen keine Wandelanleihen oder Wandlungsrechte aus; damit ist die Möglichkeit einer Verwässerung des Ergebnisses pro Aktie derzeit nicht gegeben.

#### *Jahresüberschuss der Hawesko Holding AG und Gewinnverwendungsvorschlag*

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. Das Beteiligungsergebnis verringerte sich aufgrund der niedrigeren Ergebnisse der Tochtergesellschaften von € 16,6 Mio. im Vorjahr auf € 15,4 Mio. im Berichtsjahr. Eine Abschreibung von € 10,0 Mio. wurde auf den Buchwert der *Hanseatischen Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO GmbH* vorgenommen. Abzüglich dieser sowie anderer Aufwendungen und der Steuern betrug der Jahresüberschuss € 1,7 Mio. (Vorjahr: € 10,9 Mio.). Nach der Entnahme von € 5,8 Mio. aus den anderen Gewinnrücklagen ergab sich bei einem Gewinnvortrag in Höhe von rund € 0,1 Mio. ein Bilanzgewinn von € 7,6 Mio.

Aufsichtsrat und Vorstand schlagen der Hauptversammlung vor, den Bilanzgewinn für die Ausschüttung einer regulären Dividende von € 0,85 je Stückaktie zu verwenden.

## **FINANZLAGE**

### *Grundsätze und Ziele des Finanzmanagements*

Die Grundsätze und Ziele des Finanzmanagements wurden auf S. 10 unter »Strategie« erläutert.

### *Finanzierungsanalyse*

Der Kapitalbedarf des Hawesko-Konzerns umfasst die Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände, die Finanzierung der operativen Geschäftstätigkeit sowie die Zahlung der Dividende. Dabei finanziert sich die Hawesko-Gruppe im Wesentlichen über Betriebsmittelkredite, Finanzierungsleasing und den erwirtschafteten betrieblichen Cashflow. Zum 31. Dezember 2006 beinhalteten die Liquiditätsreserven des Konzerns flüssige Mittel von € 5,5 Mio. (Vorjahr: € 7,2 Mio.). Es bestehen Kreditlinien mit einem Volumen von insgesamt € 34,5 Mio., von denen € 10,0 Mio. saisonal zur Finanzierung des Weihnachtsgeschäfts zur Verfügung stehen. Diese Kreditlinien waren per 31. Dezember 2006 zu ca. 23 % in Anspruch genommen. Insgesamt hatte der Hawesko-Konzern zu diesem Stichtag kurz- und langfristige Finanzschulden in Höhe von € 21,4 Mio. Davon sind € 10,2 Mio. innerhalb der nächsten zwölf Monate fällig. Die kurzfristigen Finanzschulden umfassen vor allem Bankdarlehen, welche im Rahmen von Kreditvereinbarungen mit inländischen Kreditinstituten bestehen. Unter den langfristigen Finanzschulden sind vor allem Verbindlichkeiten aus Finance-Leasing von € 9,2 Mio. ausgewiesen.

Die Kosten für das dem Konzern zur Verfügung gestellte Eigen- und Fremdkapital betragen nach Berechnungen des Konzerns derzeit 6,8 %. Sie ergeben sich aus den gewichteten Kosten für das Eigenkapital in Höhe von 7,0 % einerseits, für das Fremdkapital in Höhe von 5,4 % andererseits. Bei der Berechnung der Eigenkapitalkosten geht der Konzern von einem langfristigen risikolosen Zinssatz von 4,25 % und von einer Risikoprämie von 4,5 % bei einem Beta von 0,6 aus.

**ZUSAMMENSETZUNG DER FINANZVERSCHULDUNG PER 31. DEZEMBER 2006:**

	Kurzfristig in € Mio.	Kurzfristig in %	Langfristig in € Mio.	Langfristig in %	Insgesamt in € Mio.
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten .....	9,2	82,1	2,0	17,9	<b>11,2</b>
Finance-Lease .....	1,0	9,8	9,2	90,2	<b>10,2</b>
<b>INSGESAMT</b> .....	<b>10,2</b>	<b>47,7</b>	<b>11,2</b>	<b>52,3</b>	<b>21,4</b>

**ZUSAMMENSETZUNG DER FINANZVERSCHULDUNG PER 31. DEZEMBER 2005:**

	Kurzfristig in € Mio.	Kurzfristig in %	Langfristig in € Mio.	Langfristig in %	Insgesamt in € Mio.
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten .....	5,4	65,1	2,9	34,9	<b>8,3</b>
Finance-Lease .....	0,9	8,1	10,2	91,9	<b>11,1</b>
<b>INSGESAMT</b> .....	<b>6,3</b>	<b>32,5</b>	<b>13,1</b>	<b>67,5</b>	<b>19,4</b>

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. Die Konditionen der langfristigen Finanzschulden und Einzelheiten zur Bilanzierung der Finanzderivate sowie zum Finance-Leasing sind dem Konzernanhang ab Seite 54 zu entnehmen.

Im Berichtsjahr 2006 stieg die Nettoverschuldung um € 3,7 Mio. auf € 16,6 Mio. Ursächlich für diese Entwicklung war der Anstieg der Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten um € 2,9 Mio.

Die folgende Tabelle zeigt die Entwicklung der Nettoverschuldung:

in € Mio.	2006	2005
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten .....	11,2	8,3
+ Finance-Lease .....	10,2	11,1
+ Pensionsrückstellungen .....	0,7	0,7
<b>= BRUTTOVERSCHULDUNG</b> .....	<b>22,1</b>	<b>20,1</b>
- flüssige Mittel .....	-5,5	-7,2
<b>= NETTOVERSCHULDUNG</b> .....	<b>16,6</b>	<b>12,9</b>

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

*Liquiditätsanalyse*

**KONZERN-CASHFLOW**

in € Mio.	2006	2005
Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit	+12,7	+24,3
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	-5,6	-5,2
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	-8,8	-21,0

Der Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit reduzierte sich im Konzern um € 11,6 Mio. und erreichte € 12,7 Mio. Dieser Rückgang resultierte einerseits aus einem Anstieg der geleisteten Anzahlungen in der Subskription von Bordeauxweinen, die wegen des begehrten Jahrgangs 2005 besonders hoch ausfielen. Andererseits war für den verminderten operativen Cashflow ein Anstieg der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ursächlich, in dem sich vor allem das Umsatzwachstum des Großhandels bemerkbar machte. Außerdem verursachten späte Auftragseingänge im Geschäftssegment Versandhandel einen hohen Forderungsbestand über den Stichtag hinaus. Im Cashflow aus der Investitionstätigkeit sind Zahlungsmittelabflüsse für Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte in Höhe von € 5,9 Mio. enthalten. Diese Mittel wurden hauptsächlich für die im Segment Versandhandel bereits 2005 begonnene und im Berichtsjahr abgeschlossene Einführung eines neuen SAP-basierten Lagerverwaltungs-, Warenwirtschafts- und Finanzbuchhaltungssystems verwendet.

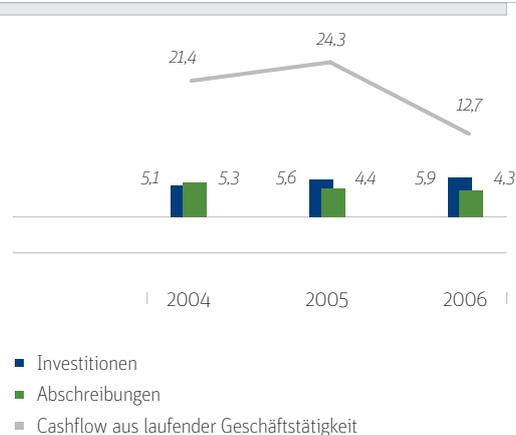
Der Free-Cashflow (Summe der Cashflows aus laufender Geschäftstätigkeit und Investitionstätigkeit abzüglich Auszahlungen für Zinsen), der eine wichtige Steuerungsgröße in der Hawesko-Gruppe darstellt, reduzierte sich um € 11,5 Mio. auf € 5,6 Mio.

*Investitionsanalyse*

In immaterielle Vermögenswerte, Sachanlagen und Finanzanlagen hat die Hawesko-Gruppe im Berichtsjahr € 5,9 Mio. investiert (Vorjahr: € 5,6 Mio.). Bezogen auf den Umsatz ergibt sich, wie im Vorjahr, eine Investitionsquote von 2,0 %.

Die Sachanlageninvestitionen beliefen sich auf insgesamt € 3,0 Mio. (Vorjahr: € 2,5 Mio.) und dienten zum größten Teil (mit € 1,1 Mio.) der Modernisierung im stationären Facheinzelhandel von *Jacques' Wein-Depot*. Die Investitionen in immaterielle Vermögensgegenstände von € 2,9 Mio. (Vorjahr: € 3,0 Mio.) betrafen im Wesentlichen die im Vorjahr begonnene und im Berichtsjahr abgeschlossene Einführung neuer Lagerverwaltungs-, Warenwirtschafts- und Finanzbuchhaltungssoftware im Versandhandel und in der Logistik.

**INVESTITIONEN/ABSCHREIBUNGEN/CASHFLOW** in Mio. €



## STRUKTUR DER KONZERNBILANZ

<b>AKTIVA</b> in Mio. €	<b>2006</b>	in % der Bilanzsumme	<b>2005</b>	in % der Bilanzsumme
<b>LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE</b>				
Immaterielle Vermögensgegenstände .....	10,6	6 %	8,6	5 %
Sachanlagen .....	23,5	14 %	24,3	15 %
Finanzanlagen .....	0,3	0 %	0,2	0 %
Latente Steuern .....	15,3	9 %	19,2	12 %
Sonstige .....	7,6	4 %	4,3	3 %
	<b>57,3</b>	<b>33 %</b>	<b>56,6</b>	<b>35 %</b>
<b>KURZFRISTIGE VERMÖGENSWERTE</b>				
Vorräte .....	61,2	36 %	57,5	35 %
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen .....	44,8	26 %	38,7	24 %
Liquide Mittel und sonstige kurzfristige Aktiva .....	8,6	5 %	9,8	6 %
	<b>114,6</b>	<b>67 %</b>	<b>106,0</b>	<b>65 %</b>
<b>BILANZSUMME</b> .....	<b>171,9</b>	<b>100 %</b>	<b>162,6</b>	<b>100 %</b>

<b>PASSIVA</b> in Mio. €	<b>2006</b>	in % der Bilanzsumme	<b>2005</b>	in % der Bilanzsumme
<b>EIGENKAPITAL</b>				
Gezeichnetes Kapital (angepasst gem. IFRS) .....	8,9	5 %	8,9	5 %
Kapitalrücklage .....	5,9	3 %	5,9	4 %
Gewinnrücklagen .....	35,3	21 %	33,0	20 %
Ausgleichsposten .....	0,0	0 %	0,0	0 %
Konzernbilanzgewinn .....	22,1	13 %	22,3	14 %
Minderheitsanteile .....	0,3	0 %	0,3	0 %
	<b>72,5</b>	<b>42 %</b>	<b>70,4</b>	<b>43 %</b>
<b>ANTEILE ANDERER GESELLSCHAFTER AM KOMMANDITKAPITAL VON TOCHTERGESELLSCHAFTEN</b> .....	<b>3,0</b>	<b>2 %</b>	<b>3,0</b>	<b>2 %</b>
<b>LANGFRISTIGE SCHULDEN</b>				
Rückstellungen .....	1,0	1 %	0,9	1 %
Langfristiger Teil der Finanzschulden .....	11,2	6 %	13,1	8 %
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten und latente Steuern .....	8,6	5 %	5,2	3 %
	<b>20,8</b>	<b>12 %</b>	<b>19,2</b>	<b>12 %</b>
<b>KURZFRISTIGE SCHULDEN</b>				
Rückstellungen .....	0,0	0 %	0,0	0 %
Kurzfristiger Teil der Finanzschulden .....	10,3	6 %	6,3	4 %
Erhaltene Anzahlungen .....	3,7	2 %	5,2	3 %
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen .....	43,5	25 %	38,2	23 %
Sonstige Verbindlichkeiten .....	18,1	11 %	20,3	12 %
	<b>75,6</b>	<b>44 %</b>	<b>70,0</b>	<b>43 %</b>
<b>BILANZSUMME</b> .....	<b>171,9</b>	<b>100 %</b>	<b>162,6</b>	<b>100 %</b>

## VERMÖGENSLAGE

### *Eigenkapitalquote bleibt auf hohem Niveau*

Die Bilanzsumme des Konzerns stieg von im Vorjahr € 162,6 Mio. auf € 171,9 Mio. im Berichtsjahr. Dies entspricht einer Steigerung um 5,7 %.

Die langfristigen Vermögensgegenstände lagen mit € 57,3 Mio. leicht über dem Vorjahr (€ 56,6 Mio.). Sie enthalten Firmenwerte, die im Wesentlichen aus der Konsolidierung der *Wein-Wolf-Gruppe* (€ 4,5 Mio.), von *Château Classic – Le Monde des Grands Bordeaux* (€ 0,2 Mio.) sowie von *Carl Tesdorpf – Weinhandel zu Lübeck* (€ 0,3 Mio.) stammen. Aufgrund des sehr guten Bordeauxjahrgangs 2005 erhöhten sich insbesondere auch die langfristig geleisteten Anzahlungen auf Vorräte. Der Posten der aktiven latenten Steuern ging um € 3,9 Mio. zurück.

Die kurzfristigen Vermögensgegenstände erhöhten sich von € 106,0 Mio. auf € 114,6 Mio. Dazu trug wesentlich der Anstieg der Forderungen aus Lieferungen bei, in dem sich vor allem das Umsatzwachstum des Großhandels bemerkbar machte. Der Forderungsanstieg ist außerdem bedingt durch die späten Auftrags-eingänge im Geschäftssegment Versandhandel, die einen hohen Forderungsbestand über den Stichtag hinaus verursachten.

Das Eigenkapital des Konzerns hat sich gegenüber dem Vorjahr um € 2,1 Mio. auf € 72,5 Mio. erhöht. Aufgrund der höheren Bilanzsumme reduzierte sich die Eigenkapitalquote (vor Ausschüttung) leicht von 43,3 % auf 42,2 % der Bilanzsumme. Die Erhöhung der Gewinnrücklagen um € 2,3 Mio. auf € 35,3 Mio. resultiert aus Einstellungen aus dem Bilanzgewinn des Vorjahres.

Die langfristigen Verbindlichkeiten sind um € 1,6 Mio. auf € 20,8 Mio. gestiegen. Dies ist hauptsächlich auf den Anstieg der erhaltenen Anzahlungen zurückzuführen, die wegen des begehrten Bordeauxjahrgangs 2005 besonders hoch ausfielen. Die Finanzschulden hingegen reduzierten sich im Berichtsjahr um € 1,9 Mio. auf € 11,2 Mio. Da keine neuen langfristigen Finanzschulden aufgenommen wurden, ging durch die planmäßigen Tilgungen diese Position zurück.

Die kurzfristigen Verbindlichkeiten erhöhten sich um € 5,6 Mio. Ursächlich hierfür sind zum einen die höheren Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, zum anderen die höheren kurzfristigen Finanzschulden.

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

Unternehmenskäufe oder -verkäufe haben in der abgelaufenen Berichtsperiode nicht stattgefunden.

Der Kapitalumschlag erreichte wie im Vorjahr 1,8.

Wesentliche genutzte und nicht bilanzierte Vermögenswerte, die geleast oder gepachtet sind, existieren nicht. Im Facheinzelhandel werden die von *Jacques' Wein-Depot* und *multiwein* betriebenen Läden grundsätzlich gemietet und sind daher nicht im Anlagevermögen ausgewiesen. Von den per Berichtsjahresende insgesamt 263 Standorten in Deutschland und Österreich entfielen 260 auf *Jacques'* und drei auf *multiwein*.

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. Darüber hinaus ist die Lager- und Transportlogistik ein wesentliches Asset.

Im Facheinzel- und im Versandhandel werden rund 1.000.000 Privatkunden in Deutschland und Österreich bedient. Im Durchschnitt kaufen diese Kunden für ca. € 182,00 netto im Jahr. 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 die Hawesko-Gruppe u.a. über die Deutschlandrechte für die Produzenten Marchesi Antinori, Baron Philippe de Rothschild, Domaines Barons de Rothschild (Lafite), Penfolds, Rosemount, Taittinger und Torres.

Ein großer Vorteil von Hawesko ist eine spezielle Logistik – d.h. Lagerung, Umschlag und Transport zum Kunden –, die dem sensiblen und hochwertigen Gut Wein angemessen ist. Die Versandhandelslogistik des Konzerns verfügt über ein vollklimatisiertes Lieferzentrum, dessen Abläufe den Besonderheiten des Versandhandels mit Endverbrauchern genau angepasst sind. Im Facheinzelhandel und im Großhandel wird dagegen größtenteils auf Dienstleistungen Dritter zurückgegriffen, da die Abläufe hier mehr den verbreiteten Logistikstandards entsprechen.

## MITARBEITER

Die positive Entwicklung und der nachhaltige Geschäftserfolg der Hawesko-Gruppe hängen entscheidend von der Kompetenz, Erfahrung und Motivation ihrer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ab.

Im Konzern wurden im Geschäftsjahr 2006 durchschnittlich 551 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, überwiegend in Deutschland, beschäftigt, nach 566 im Vorjahr. Das leichte Absinken der Mitarbeiterzahl geht auf Strukturanpassungen im Segment Versandhandel zurück. In den anderen Geschäftssegmenten bewegten sich die Beschäftigtenzahlen auf Vorjahresniveau.

Nach Funktion der Mitarbeiter ergibt sich für das Berichtsjahr folgende Struktur: Tätig in Marketing/Vertrieb/Kundenservice waren 51 % der Mitarbeiter, in Verwaltung und IT 19 %, in der Logistik 22 % sowie in Einkauf und Beschaffung 8 %.

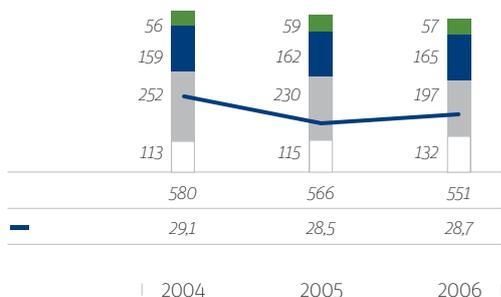
Die Personalaufwendungen gliedern sich in Löhne und Gehälter sowie gesetzliche, tarifliche und freiwillige Sozialaufwendungen. Der Personalaufwand stieg im Berichtsjahr um 0,6 % auf € 28,7 Mio. Die Personalaufwandsquote ist mit 9,5 % (Vorjahr: 9,9 %) leicht gesunken.

Den Mitarbeitern in der Hawesko-Gruppe stehen je nach dem Unternehmen, dem sie angehören, unterschiedliche Leistungen und Angebote zur betrieblichen Altersversorgung zur Verfügung. Diese reichen von Angeboten zur Entgeltumwandlung über die tarifliche Altersversorgung bis hin zu freiwilligen Versorgungszusagen.

Die Hawesko Holding AG ist Mitgliedsunternehmen der Pensionskasse des Handels. Damit ist allen inländischen Mitarbeitern der Hawesko-Gruppe der Weg zu einer effektiven betrieblichen Altersversorgung einschließlich Invaliditäts- und Hinterbliebenenversorgung eröffnet. Die Kombination von Arbeitgeberzuschuss und individueller Gehaltsumwandlung ermöglicht es, steuer- und sozialversicherungsfrei Beiträge unmittelbar in ein sicheres Versorgungswerk einzuzahlen. Am 31. Dezember 2006 waren 278 Mitarbeiter des Konzerns Versicherungsnehmer in dieser Pensionskasse. Die tariflichen Arbeitgeberzuschüsse betragen im Berichtsjahr € 0,1 Mio.

Gut ausgebildete Mitarbeiter sind unabdingbar, um den hohen Anforderungen der Märkte und Kunden gerecht werden zu können. Die Hawesko-Gruppe betreibt daher sowohl eine am Bedarf orientierte Ausbildung als auch eine gezielte Weiterbildung. Die Ausbildung erfolgt vorwiegend in kaufmännischen Berufen. Unter diesen ist seit dem Geschäftsjahr 2006 der neu geschaffene Ausbildungsberuf »Kaufleute für Dialogmarketing«, dessen Ausbildungsschwerpunkt in der Befähigung zur Planung, Gestaltung und Steuerung von Kundenkontakten liegt. Das Ziel ist dabei, langfristige Kundenbeziehungen aufzubauen und zu erhalten. Mitarbeiter, die diese spezialisierte Ausbildung absolviert haben, werden im Versandhandel in den Bereichen Call-Center und Vertrieb eingesetzt. Die Weiterbildungsmaßnahmen in der Hawesko-Gruppe 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 Aus- und Weiterbildungsaufwendungen betragen im Berichtsjahr € 0,1 Mio.

**MITARBEITER/PERSONALAUFWAND** in Mio. €



- Stationärer Weinfacheinzelhandel
- Großhandel
- Versandhandel
- Sonstige Aktivitäten
- Personalkosten

## FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG

Als Handelsunternehmen betreibt die Hawesko-Gruppe 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 – betragen nicht mehr als T€ 100 p.a.

## GESAMTAUSSAGE ZUR WIRTSCHAFTLICHEN LAGE

Der Vorstand der Hawesko Holding AG sieht zum Zeitpunkt Februar 2007 die wirtschaftliche Lage der Hawesko-Gruppe als gesund an und ist der Ansicht, dass die Gruppe gut dafür gerüstet ist, weiter zu wachsen. Im Berichtsjahr hat sie von einem überproportionalen Umsatzwachstum und einem höheren Ergebnis vor Ertragsteuern profitieren können. Die jüngste Entwicklung des Hawesko-Konzerns unterstreicht insofern die Zukunftsfähigkeit des Geschäftsmodells, mit dem er seinen Weinlieferanten attraktive Vermarktungswege bietet und seinen Kunden bestmöglichen Nutzen wie auch ein sehr vielfältiges Angebot. Er hat eine Position erreicht, die es ihm erlaubt, von einer sich verbessernden allgemeinen wirtschaftlichen Lage überproportional zu profitieren und weitere Marktanteile zu gewinnen. Die positive Geschäftsentwicklung im Jahr 2006 – insbesondere in den Segmenten Facheinzelhandel und Großhandel/Distribution – bestärkt den Vorstand in seiner Überzeugung, auf dem richtigen Weg zu sein. Das beschleunigte Umsatzwachstum belastet naturgemäß kurzfristig die Rentabilität (EBIT-Marge), wird jedoch aller Wahrscheinlichkeit nach der Hawesko-Gruppe mittelfristig einen nachhaltigen Wettbewerbsvorteil bringen.

Zur Qualität der Hawesko Holding AG als Unternehmen – und damit auch als Investment – gehört ihr ehrgeiziges Working-Capital-Management, das mit dem Ziel betrieben wird, nachhaltig Free-Cashflow zu generieren und die Finanzschulden auf angemessenem Niveau zu halten. Der im Geschäftsjahr 2006 zu verzeichnende Rückgang des Free-Cashflows ist auf das beschleunigte Wachstum sowie Stichtagseffekte zurückzuführen. Trotzdem konnte durch die weiterhin geringe Kapitalbindung das Finanzergebnis im Berichtsjahr deutlich verbessert werden.

## RECHTLICHE KONZERNSTRUKTUR

Die Hawesko Holding AG ist seit Mai 1998 an der Börse notiert. Das gezeichnete Kapital in Höhe von € 13.249.488 ist eingeteilt in 8.832.992 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 Aktiengattungen existieren ebenfalls nicht. Der Vorstand ist satzungsgemäß ermächtigt, das Grundkapital mit Zustimmung des Aufsichtsrats durch Ausgabe neuer auf den Inhaber lautender Stückaktien um bis zu insgesamt € 6.600.000 zu erhöhen. Des Weiteren besteht durch Hauptversammlungsbeschluss bis zum 30. November 2007 eine Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien in einem Umfang von bis zu insgesamt 10 % des Grundkapitals; der nächsten Hauptversammlung soll die erneute Erteilung einer solchen Ermächtigung vorgeschlagen werden. Ausführliche Angaben zu Ausgabe und Erwerb von Aktien befinden sich im Konzernanhang unter Nr. 21.

Eine Satzungsänderung bedarf eines Beschlusses der Hauptversammlung, der mit mindestens drei Vierteln des vertretenen Grundkapitals erfolgt.

Wesentliche Vereinbarungen, die unter der Bedingung eines Kontrollwechsels infolge eines Übernahmeangebots stehen (Change-of-control-Klauseln), sind nicht getroffen worden. Es bestehen keine Entschädigungsvereinbarungen mit Mitgliedern des Vorstands oder Arbeitnehmern für den Fall, dass sie wegen eines Übernahmeangebots kündigen, ohne triftigen Grund entlassen werden oder ihr Arbeitsverhältnis endet.

Der Vorstandsvorsitzende, Herr Alexander Margaritoff, ist mit 30,2 % der Aktien größter Aktionär der Hawesko Holding AG. Danach folgen Herr Detlev Meyer – der seine Beteiligung an Hawesko 2005 erwarb und Mitglied des Aufsichtsrats ist – über die Tocos Beteiligung GmbH mit 17,9 % und Herr Michael Schiemann über die Augendum Vermögensverwaltung GmbH mit 5,0 %. Die verbleibenden ca. 47 % sind in Händen von in- und ausländischen Fonds und Privatanlegern. Eine Beteiligung von Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmern im Sinne von §§ 289 Abs. 4 Nr. 5, 315 Abs. 4 Nr. 5 HGB besteht nicht.

Die Hawesko-Gruppe 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 (15) 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. Es sind keine wesentlichen Einflussfaktoren für das Geschäft zu erwähnen.

Im Berichtsjahr wurde eine neue konsolidierungspflichtige Tochtergesellschaft gegründet: Es handelt sich um die *Deutschwein Classics GmbH & Co. KG*, die, als Tochtergesellschaft der *Wein Wolf Import GmbH & Co. KG*, den Großhandel mit deutschen Weinen betreibt.

Die Hawesko-Gruppe ist im Wesentlichen in drei weitgehend selbstständige Geschäftssegmente untergliedert (vgl. »Strategie«, S. 9).

## LEITUNG UND KONTROLLE

Die Leitung des Unternehmens in eigener Verantwortung und seine Vertretung bei Geschäften mit Dritten obliegt dem Vorstand der Hawesko Holding AG. Er besteht aus drei 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 Unternehmens 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.

Seit 2004 steht jedem Geschäftssegment der Hawesko Holding AG ein Geschäftsführer (ein »Segmentverantwortlicher«) vor, der gemeinsam mit dem Vorstand für Definition und Erreichung der Segmentziele verantwortlich ist und der innerhalb des Segments über Weisungsmacht verfügt. Der Segmentverantwortliche berichtet an den Vorstand – bzw. er ist, so im Falle des Facheinzelhandels sowie seit Juli 2006 auch des Versandhandels, Mitglied des Vorstands – und wird bezüglich seiner Vergütung auch nach der Erreichung der vereinbarten Ziele bewertet. Wesentliche Bestandteile sind dabei Umsatz- und EBIT- bzw. EBT-Ziele sowie die Kapitalbindung.

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

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

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 Empfehlungen nicht angewendet wurden oder werden. Diese Erklärung wird im Geschäftsbericht (Seite 65) abgedruckt und ist im Internet unter <http://www.hawesko.com> > Investor Relations > Corporate Governance sowohl in ihrer aktuellen Fassung als auch in älteren Fassungen abrufbar.

## VERGÜTUNGSBERICHT

Die Vergütung für die Vorstandsmitglieder enthält einen fixen und einen variablen Bestandteil. 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 werden im Konzernanhang unter Nr. 40 angegeben.

Die Aufsichtsratsvergütung wurde durch Beschluss der Hauptversammlung am 8. Juni 2000 durch einen variablen Anteil ergänzt, der neben dem Fixum gezahlt wird. Zurzeit erhalten Mitglieder des Aufsichtsrats eine feste Vergütung von € 4.200,00 p.a. neben dem Ersatz ihrer Auslagen (zuzüglich einer auf die Aufsichtsratsstätigkeit etwa anfallenden Umsatzsteuer). Darüber hinaus erhält jedes Aufsichtsratsmitglied pro Teilnahme an einer Plenumsitzung bzw. einer Ausschusssitzung ein Sitzungsgeld von € 1.050,00. Der Vorsitzende erhält das Zweifache, sein Stellvertreter das Eineinhalbfache dieser Vergütungen. Die Vergütungen des Aufsichtsrats werden unter Nr. 40 des Konzernanhangs angegeben.

Der Aktienbesitz des Vorstands und des Aufsichtsrats wird im Konzernanhang unter Nr. 40 angegeben. Die Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats sind nach § 15a Wertpapierhandelsgesetz verpflichtet, wesentliche Erwerbe oder Veräußerungen von Aktien der Hawesko Holding AG offenzulegen. Im Berichtsjahr hat Herr Sven Ohlzen, bis zum 31. Dezember 2006 Finanzvorstand des Unternehmens, insgesamt 2.328 Stück Aktien der Hawesko Holding AG zu einem Durchschnittspreis von € 41,90 verkauft (Wertangabe vor dem Aktiensplit im Verhältnis 1:2).

## UMWELTBERICHT

Die Hawesko-Gruppe verfügt als Handelsunternehmen nicht über eigene Produktionsanlagen; insofern sind die entsprechenden Umweltstandards für sie nur indirekt von Bedeutung. Im Rahmen ihrer Einkaufstätigkeit regt die Hawesko-Gruppe ihre Lieferanten dazu an, bei Anbau und Vinifizierung ihrer Weine umweltschonende Praktiken anzuwenden. Viele der Lieferanten nehmen diese Anregung positiv auf und sind dabei, ihre Prozesse entsprechend zertifizieren zu lassen. Darüber hinaus werden in der Hawesko-Gruppe Wertstoffe recycelt, so beispielsweise Kartonagen und Korken.

## 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 nicht eingetreten.

## RISIKOBERICHT

### RISIKOMANAGEMENT UND RISIKOBERICHT

Der Hawesko-Konzern ist im Rahmen seiner Aktivitäten in den Absatzmärkten den Risiken ausgesetzt, die mit unternehmerischem Handeln verbunden sind. Er hat ein modernes und umfassendes Risikomanagementsystem, welches laufend weiterentwickelt wird, etabliert. Dessen Einsatz gewährleistet die rechtzeitige Information der Entscheidungsträger über möglicherweise auftretende Probleme. 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*

Die Hawesko-Gruppe erzielt ca. 91 % ihrer Umsätze in der Bundesrepublik Deutschland. Die volkswirtschaftliche Entwicklung Deutschlands hat einen wesentlichen Einfluss auf die Konsumneigung der Bevölkerung und damit auf die Geschäftsentwicklung der Hawesko-Gruppe. Die Hawesko-Gruppenunternehmen 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 richten. Diese verfügen in der Regel über ein überdurchschnittliches Einkommen und reagieren deshalb weniger konjunktursensibel als der Durchschnittsverbraucher. Allerdings bildet dennoch insbesondere die generelle Entwicklung des privaten Verbrauchs eine der beeinflussenden Rahmenbedingungen, unter denen die Hawesko-Gruppe tätig ist.

#### *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. Die Hawesko-Gruppe kann aufgrund ihrer langjährigen Erfahrung auf dem Weinmarkt diese Risiken zwar eingrenzen, sie aber nie vollständig ausschalten.

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

Die Qualitätssicherung ist gerade vor dem Hintergrund der jüngsten Medienberichte über den Weinverkauf in deutschen Discount-Märkten ein entscheidendes Plus der Hawesko-Gruppe. Die Sicherung der Qualität der gekauften Weine beginnt mit dem Besuch des erzeugenden Weinguts und setzt sich mit der Untersuchung in den Labors der Hawesko-Gruppe 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 durch zunehmenden Wettbewerb sowohl durch spezialisierte Nischenanbieter als auch durch größere finanzstarke Konzerne gekennzeichnet. In diesem Kontext verfolgt die Hawesko-Gruppe die Strategie, ihre Marktposition auf Basis von qualitativ hochwertigen Produkten und unter Einsatz ihrer Kompetenz im Database-Marketing zu behaupten und in Deutschland wie im Ausland weiter auszubauen.

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

- **Saisonalität**

Die Hawesko-Gruppe veröffentlicht ihre 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, deren Frequenz in Abhängigkeit von der jeweiligen Lage der Feiertage des Jahres festgelegt wird. Darüber hinaus erzielt die Hawesko-Gruppe 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 Wareneingänge höheren Handlingkosten belastet.

- **EU-Diskussion über Werbeverbot für Alkoholika**

In der Europäischen Union wird eine langjährige Diskussion darüber geführt, ob die Werbung für Alkoholika EU-weit eingeschränkt werden soll. Dass eine entsprechende Regelung zustande kommt, ist aus Sicht des Vorstands wenig wahrscheinlich. Dass eine solche Regelung, falls doch zustande gekommen, sich auch auf Wein erstreckt, ist aus Sicht des Vorstands noch weniger wahrscheinlich, da die gesundheitsfördernde Wirkung von in Maßen genossenem Wein bewiesen ist. Das Zustandekommen einer solchen Regelung hätte signifikanten Einfluss auf das Geschäft der Hawesko-Gruppe.

- **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 Pfand auch auf Weinflaschen erhoben wird.

- **Senkung der geltenden steuerlichen Freigrenze für Präsente**

Die Bundesregierung berät derzeit über eine Senkung der steuerlichen Freigrenze für Präsente an Geschäftsfreunde. Falls es zu einer solchen Senkung käme, hätte dies nach Einschätzung des Vorstands nur geringfügige Auswirkungen auf das Präsentgeschäft der Hawesko-Gruppe, das ca. 5 % des gesamten Gruppenumsatzes ausmacht.

### **Finanzrisiken**

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

Die Unternehmen der Hawesko-Gruppe 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, sodass 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 der Hawesko-Gruppe 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. Im Vorjahr wurde in der *Wein-Wolf*-Gruppe ein Rechtsverfahren eingeleitet, das zum jetzigen Zeitpunkt noch andauert. Gegenstand des Verfahrens ist der Rücktritt mangels Erfüllung von einem Vertrag zur Einführung einer neuen Warenwirtschafts- und Finanzbuchhaltungssoftware. Es wurde vorsorglich eine Rückstellung gebildet.

Steuerliche Risiken, die einen erheblichen Einfluss auf die wirtschaftliche Lage des Hawesko-Konzerns haben, bestehen nach Kenntnis der Gesellschaft nicht.

### *IT-Risiken*

Die IT-Infrastruktur in der Hawesko-Gruppe orientiert sich an den Vertriebssegmenten Facheinzelhandel, Großhandel/Distribution und Versandhandel. Die IT-Systeme werden im Rahmen bestehender Planungen modernisiert und erweitert. Gruppenweit sind IT-Risiken durch redundante Hardware und durch Back-up-Systeme weitestgehend ausgeschlossen. Risiken etwa durch Hacker-Angriffe oder Viren werden durch mehrstufige Firewalls auf einem Minimum gehalten.

Im Bereich Facheinzelhandel sind die einzelnen Depots mittels eines computergestützten Warenwirtschafts- und Marketing-systems 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. Das System ist in der Lage, ein weiteres Wachstum des Depot-Netzes 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. Die IT-Risiken für das Geschäft sind als gering einzustufen. Um die EDV auf dem neusten Stand zu halten, wird der im Vorjahr begonnene Auswahlprozess für die Einführung neuer Warenwirtschafts- und Finanzbuchhaltungs-Software mit der Evaluierung geeigneter Software fortgesetzt.

Im Bereich Versandhandel werden die Kundenbestellungen und Warenströme seit Mitte des Jahres 2006 durch eine neue 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 der Hawesko-Gruppe 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 die Hawesko-Gruppe jedoch nicht. Ansonsten sind derzeit keine wesentlichen Management-Risiken erkennbar.

### *Sonstige Risiken*

Das Geschäft ist wesentlich beeinflusst von der Fähigkeit der Hawesko-Gruppe bzw. ihrer Tochtergesellschaften, exklusive Lieferverträge mit renommierten Weinproduzenten aufrechtzuerhalten. Falls ein Vertrag nicht zur Verlängerung kommen sollte, würden kurzfristig Umsätze wegfallen.

Weitere wesentliche Risiken, wie beispielsweise Umweltrisiken, sind derzeit nicht erkennbar.

### **SONSTIGES RISIKOMANAGEMENTSYSTEM/ CHANCENMANAGEMENTSYSTEM**

Im Rahmen der monatlich stattfindenden Vorstandssitzungen werden von jedem Segmentverantwortlichen Berichte vorgetragen, 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 anordnen.

### **GESAMTAUSSAGE ZUR RISIKOSITUATION DER HAWESKO-GRUPPE**

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.

## PROGNOSEBERICHT

### AUSRICHTUNG DER HAWESKO-GRUPPE IN DEN FOLGENDEN ZWEI GESCHÄFTSJAHREN

Für die nächsten zwei Geschäftsjahre sind keine grundlegenden Änderungen in der Geschäftspolitik der Hawesko-Gruppe vorgesehen. Der Hauptabsatzmarkt wird voraussichtlich weiterhin die Bundesrepublik Deutschland sein; in geringerem Maße werden die Märkte der Länder Österreich, Polen, Tschechien und Frankreich bedeutsam sein. Eine grundlegende Änderung der Geschäftsprozesse oder des Geschäftstyps ist ebenfalls nicht vorgesehen.

Die komplette Verlegung der Logistik des Geschäftssegments Großhandel/Distribution an den Standort Tornesch ist für Mitte 2007 geplant. Am genannten Standort befindet sich bereits die Logistik des Segments Versandhandel.

### WIRTSCHAFTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN

#### *Künftige gesamtwirtschaftliche Entwicklung: privater Verbrauch robust*

Im Anschluss an die über den Erwartungen liegende Konjunktur-entwicklung des Jahres 2006 bleiben die Perspektiven für Deutschland im laufenden Jahr weiterhin gut. Für den Arbeitsmarkt sehen Experten steigende Beschäftigung und höhere Tariflohnabschlüsse voraus; daraus dürfte sich trotz der Mehrwertsteuererhöhung ein vergrößerter Spielraum für privaten Konsum ergeben. Faktoren wie diese könnten die Stimmung in der Wirtschaft weiter aufhellen. Im Ganzen dürfte sich 2007 der positive Trend fortsetzen, sodass für das Gesamtjahr von einer Zunahme des Bruttoinlandsprodukts um 1,7 % ausgegangen werden kann (Prognose des Hamburgischen WeltWirtschafts-Instituts – HWWI – vom Februar 2007).

#### *Künftige Branchensituation: leichtes Wachstum zu erwarten*

Nach Einschätzung des Vorstands der Hawesko Holding AG werden sich auch in den nächsten zwei Jahren die langfristigen einschlägigen Trends fortsetzen: Professionalisierung der Weinwelt, wachsende Konsumentenansprüche, Konsumkonzentration in Europa und Produktionszuwachs außerhalb Europas dürften auch in den Jahren 2007 und 2008 das Weingeschäft prägen. Im Hinblick auf eine profitable Aufnahme und Bedienung der genannten Trends ist die Hawesko-Gruppe weiterhin hervorragend positioniert. Als Basisszenario geht die Unternehmensplanung von einem leichten Marktwachstum aus, das ca. 1 % p.a. betragen dürfte. In dieser Phase der Konsolidierung kann die Hawesko-Gruppe sowohl weitere Marktanteile gewinnen als auch höheres Wachstum erzielen.

### ERWARTETE ERTRAGSLAGE

Für die nächsten beiden Geschäftsjahre rechnet der Vorstand mit einer Erhöhung des Umsatzes im einstelligen Prozentbereich. Das Wachstum der Gruppe wird dabei voraussichtlich von allen ihren Geschäftssegmenten getragen werden. Darin einbezogen sind erwartete Umsatzsteigerungen bei *Jacques' Wein-Depot* – sowohl auf bestehender Fläche als auch durch geplante acht bis zehn Neueröffnungen pro Jahr – sowie der Umsatzbeitrag des weiterhin in der Testphase befindlichen neuen großflächigen Fachmarktkonzepts *multiwein*. Sollte dieses Konzept nach Ablauf der Testphase bis 2009 die Erwartungen an seinen Umsatzbeitrag und seine Rentabilität nicht erfüllt haben, würde es nicht weiter verfolgt werden; in diesem Fall entstünden der Gruppe daraus keine längerfristigen Belastungen. Im Großhandel dürften in den nächsten beiden Geschäftsjahren weiterhin die mit exklusivem Vertriebsrecht betreuten Weine – etwa die von Philippe de Rothschild – sowie der Aufbau des Vertriebs von deutschen Weinen für Umsatzwachstum sorgen. Das Segment Versandhandel wird in den kommenden beiden Jahren, auf Basis verstärkter Neukundengewinnung, voraussichtlich auch zum Umsatzwachstum beitragen können.

Aus heutiger Sicht erwartet der Vorstand, dass sich das operative Ergebnis des Konzerns im Jahr 2007 auf Vorjahresniveau bewegen wird. In diese Prognose ist einbezogen, dass im Fach-einzelhandel die Fortsetzung des Tests des neuen *multiwein*-Konzepts das EBIT voraussichtlich belasten wird und im Versandhandel die verstärkte Neukundengewinnung eine EBIT-Belastung darstellen wird. Für das Jahr 2008 erwartet die Unternehmensleitung vor allem deswegen eine Steigerung des EBIT gegenüber 2007, weil die Werbekosten im Versandhandel dann voraussichtlich geringer ausfallen werden.

Vorausgesetzt, dass im Geschäftsjahr 2007 ein EBIT auf dem vorgenannten Niveau erzielt wird, dürfte das Vorsteuerergebnis 2007 aufgrund eines rückläufigen Finanzergebnisses nicht ganz das Niveau des Berichtsjahres erreichen. Die Ertragsteuerquote wird im Jahr 2007 voraussichtlich bei 40 % liegen, wobei sie sich durch eventuelle negative Einmaleffekte aus der Unternehmenssteuerreform erhöhen könnte. Mithin ist für das Geschäftsjahr 2007 von einem Konzernergebnis von € 9,5 Mio. bis € 10,0 Mio. vor negativen Einmaleffekten aus der Unternehmenssteuerreform auszugehen. Der Free-Cashflow für 2007 wird voraussichtlich über € 10 Mio. liegen. 2008 dürfte durch ein zu erwartendes höheres operatives Ergebnis auch das Konzernergebnis über das Niveau von 2006 ansteigen und sich ein Free-Cashflow von ebenfalls über € 10 Mio. ergeben.

Aus heutiger Sicht wird bei weiterem positivem Geschäftsverlauf für 2007 eine Dividende mindestens in Höhe der für das Berichtsjahr vorgeschlagenen regulären Dividende (€ 0,85) erwartet, wobei diese vom Erreichen sowohl der geplanten Ergebnisse als auch eines ausreichenden Free-Cashflows abhängig bleibt.

#### ERWARTETE FINANZLAGE

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

Die Nettoverschuldung des Hawesko-Konzerns wird aus heutiger Sicht durch die planmäßigen Tilgungen der langfristigen Finanzschulden und der Verbindlichkeiten aus Finance-Leasing zurückgehen.

Die Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte werden im Geschäftsjahr 2007 voraussichtlich bei rund € 4 Mio. liegen. Vorgesehene Investitionsschwerpunkte sind neben den Neueröffnungen von *Jacques' Wein-Depots* auch Neueröffnungen im Rahmen des Tests des neuen Fachmarktkonzepts (bis zu fünf Standorte) sowie Investitionen im Logistikbereich.

Weder Investitionen in Finanzanlagen noch Akquisitionen sind derzeit geplant.

#### CHANCEN

Im Februar 2007 sind die Prognoseaussagen zum privaten Konsum in Deutschland uneinheitlich. Während etwa das Basis-szenario des HWWI von einem 2007 stagnierenden Konsum ausgeht, sehen Experten der WestLB beim privaten Verbrauch ein Potenzial für positive Überraschungen. Es bleibt zu konstatieren, dass im Geschäftsverlauf der Hawesko-Gruppe im Januar 2007 keine Anzeichen für die befürchtete Konsumzurückhaltung nach der Mehrwertsteuererhöhung sichtbar wurden.

Was den Weinmarkt betrifft, sieht eine noch unveröffentlichte Studie von Vinexpo und dem International Wine and Spirits Record (IWSR) den weltweiten Trend zu wachsendem Weinkonsum bis 2010 ungebrochen und in den höheren Preislagen (ab US-\$ 5,00 pro Flasche) noch stärker werdend. Davon dürfte auch der deutsche Weinmarkt profitieren, sodass weitere positive Impulse für die Nachfrage nach hochwertigen Weinen möglich erscheinen. So soll laut Vorabmeldungen zur Vinexpo-/IWSR-Studie nach deren Prognose in Deutschland zwischen 2005 und 2010 die nachgefragte Menge in der Preisklasse

€ 4,00 bis € 8,00 pro Flasche um mehr als 4 % steigen, in der Preisklasse über € 8,00 pro Flasche sogar um mehr als 12 %. Sollten sich die Trends in etwa dieser Größenordnung bestätigen und auch die verbesserte Konsumentenstimmung langfristig anhalten, besteht für den Hawesko-Konzern die gute Chance, ein Umsatzwachstum zu erreichen, das bereits 2007 über dem erwarteten Niveau liegt. Er wäre somit in der Lage, schon im laufenden Geschäftsjahr ein operatives Ergebnis über dem Niveau des Jahres 2006 zu erzielen. Im Februar 2007 schätzt der Vorstand die Wahrscheinlichkeit, dass dieses Szenario Realität wird, mit 33 % ein.

Sollten die Tests des neuen Facheinzelhandelskonzepts (*multi-wein*) erfolgreich verlaufen, könnte die Hawesko-Gruppe zusätzliches Umsatzpotenzial in Flaschenpreislagen ab € 2,00 ausschöpfen. In Anbetracht der Tatsache, dass die Preislagen zwischen € 2,00 und € 4,00 mehr als ein Drittel des Gesamtweinmarktes in Deutschland ausmachen, bestehen gute Aussichten dafür, mit diesem neuen Konzept einen zusätzlichen Umsatz von mehreren Millionen Euro zu generieren. Der Vorstand schätzt im Februar 2007 die Wahrscheinlichkeit, dass der Test dieses Konzepts erfolgreich verläuft, mit 50 % ein.

Gelänge es der Hawesko-Gruppe, Exklusivvertriebsrechte für weitere namhafte Produzenten hinzuzugewinnen, könnte dies – in Abhängigkeit von den je betroffenen Absatzvolumina – zu zusätzlichen Umsatzsteigerungen und mittelfristig zu einer Ergebniserhöhung führen.

Ein Unsicherheitsfaktor ist die mögliche längerfristige Auswirkung der erfolgten Mehrwertsteuererhöhung. Aufgrund der höheren Ausgabenbelastung für die Verbraucher könnte sich das Kaufverhalten im Bereich der Weineinkäufe gegenüber dem Berichtsjahr verschlechtern.

#### **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 ein Umsatzwachstum der Hawesko-Gruppe im Bereich zwischen 3 % und 5 % p.a. für realistisch.

Die Steigerung der wirtschaftlichen Effizienz des Hawesko-Konzerns wird in den kommenden Jahren im Zentrum der Bemühungen stehen. Sie konkretisiert sich einerseits im Ziel einer laufenden Erhöhung der Umsatzrentabilität (EBIT-Marge). Andererseits soll sie umgesetzt werden als fortdauernde Erreichung einer Kapitalrendite (ROCE), die trotz ergebnisbelastender Investitionen in neue Aktivitäten oder Restrukturierungen über der Zielmarke von 16 % liegt. Unabdingbar hierfür ist die Fortsetzung eines nachhaltigen Working-Capital-Managements. Des Weiteren steht im Fokus der Konzernstrategie das Ziel, dass mittelfristig alle Konzerngesellschaften positive operative Ergebnisse (EBIT) erwirtschaften. Der Vorstand ist zuversichtlich, auf diesem Wege die Ziel-EBIT-Marge von 7 % für die bestehenden Aktivitäten der Hawesko-Gruppe innerhalb von fünf Jahren erreichen und nachhaltig sichern zu können.

# KONZERNABSCHLUSS

*der Hawesko Holding AG für das Geschäftsjahr 2006*

## *Inhalt*

---

KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG .....	33
KONZERNBILANZ .....	34
KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG .....	36
KONZERN-EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG .....	37
ENTWICKLUNG DES KONZERN-ANLAGEVERMÖGENS .....	38
KONZERNANHANG .....	40

## KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

für den Zeitraum vom 1. Januar bis 31. Dezember 2006 (nach IFRS)

	Anhang	1.1.–31.12.2006	1.1.–31.12.2005
		T€	T€
<b>UMSATZERLÖSE</b> .....	6.	<b>302.638</b>	<b>287.049</b>
Erhöhung/Verminderung des Bestandes an fertigen Erzeugnissen .....		309	-147
Andere aktivierte Eigenleistungen .....		774	940
Sonstige betriebliche Erträge .....	7.	13.979	13.311
Aufwendungen für bezogene Waren .....		-180.391	-167.552
Personalaufwand .....	8.	-28.671	-28.486
Abschreibungen .....	9.	-4.263	-4.358
Sonstige betriebliche Aufwendungen .....	10.	-85.643	-81.721
Sonstige Steuern .....		-130	-103
<b>ERGEBNIS DER BETRIEBLICHEN TÄTIGKEIT</b> .....		<b>18.602</b>	<b>18.933</b>
Finanzergebnis .....	11.	-1.275	-2.786
Erträge aus Beteiligungen .....		-	53
<b>ERGEBNIS VOR ERTRAGSTEUERN</b> .....		<b>17.327</b>	<b>16.200</b>
Ertragsteuern und latente Steuern .....	12.	-6.361	-5.359
<b>ERGEBNIS NACH ERTRAGSTEUERN</b> .....		<b>10.966</b>	<b>10.841</b>
Ergebnisanteil von Minderheitsgesellschaftern .....		-160	-115
<b>KONZERNERGEBNIS</b> .....		<b>10.806</b>	<b>10.726</b>
Ergebnis pro Aktie (unverwässert) in € .....	13.	1,23	1,22

# KONZERNBILANZ

zum 31. Dezember 2006 (nach IFRS)

## AKTIVA

Anhang

31.12.2006

31.12.2005

### LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE

		T€	T€
Immaterielle Vermögensgegenstände .....	14.	10.630	8.546
Sachanlagen .....	15.	23.516	24.306
Finanzanlagen .....	16.	285	238
Geleistete Anzahlungen auf Vorräte .....		6.432	3.201
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände .....	18.	1.135	1.064
Latente Steuern .....	20.	15.339	19.213

**57.337****56.568**

### KURZFRISTIGE VERMÖGENSWERTE

Vorräte .....	17.	61.180	57.540
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen .....	18.	44.847	38.746
Sonstige Vermögensgegenstände .....	18.	1.769	2.134
Forderungen aus Ertragsteuern .....		1.247	463
Bankguthaben und Kassenbestände .....	19.	5.506	7.165

**114.549****106.048****171.886****162.616**

**PASSIVA**

Anhang

**31.12.2006****31.12.2005****EIGENKAPITAL**

		T€	T€
Gezeichnetes Kapital der Hawesko Holding AG	21.	13.249	13.249
Anpassung nach IFRS		-4.366	-4.366
Gezeichnetes Kapital		8.883	8.883
Kapitalrücklage	22.	5.867	5.867
Gewinnrücklagen	23.	35.286	32.958
Ausgleichsposten aus der Währungsumrechnung		14	8
Konzernbilanzgewinn	24.	22.091	22.419
Minderheitsanteile	25.	366	300

**72.507****70.435****ANTEILE ANDERER GESELLSCHAFTER AM KOMMANDITKAPITAL  
VON TOCHTERGESELLSCHAFTEN**

26.

**2.948****2.959****LANGFRISTIGE RÜCKSTELLUNGEN UND VERBINDLICHKEITEN**

Pensionsrückstellungen	27.	683	678
Sonstige langfristige Rückstellungen	29.	304	262
Finanzschulden	30.	11.184	13.121
Erhaltene Anzahlungen	31.	7.413	2.380
Sonstige Verbindlichkeiten	31.	867	2.129
Latente Steuern	28.	356	642

**20.807****19.212****KURZFRISTIGE VERBINDLICHKEITEN**

Sonstige Rückstellungen	29.	74	31
Finanzschulden	30.	10.253	6.278
Erhaltene Anzahlungen	31.	3.749	5.226
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	31.	43.482	38.154
Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern		451	2.287
Sonstige Verbindlichkeiten	31.	17.615	18.034

**75.624****70.010****171.886****162.616**

## KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG

für den Zeitraum vom 1. Januar bis 31. Dezember 2006 (nach IFRS)

	Anhang	1.1.–31.12.2006	1.1.–31.12.2005
		T€	T€
Ergebnis vor Ertragsteuern	35.	17.327	16.200
+ Abschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens (Saldiert mit Zuschreibungen)		4.263	4.358
+ Zinsergebnis	35.	1.275	2.786
- Ergebnis aus dem Abgang von Anlagevermögen		-5	-20
+/- Veränderung der Vorräte		-6.871	2.561
- Veränderung der Forderungen und der sonstigen Vermögensgegenstände		-5.893	-3.071
+ Veränderung der Rückstellungen		90	182
+ Veränderung der Verbindlichkeiten (ohne Finanzschulden)		6.873	5.242
- Gezahlte Ertragsteuern	35.	-4.350	-3.970
<b>= NETTOZAHLUNGSMITTELZUFLUSS AUS LAUFENDER GESCHÄFTSTÄTIGKEIT</b>		<b>12.709</b>	<b>24.268</b>
- Erwerb von Tochterunternehmen		-50	-35
- Auszahlungen für Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände		-5.868	-5.523
+ Einzahlungen aus Abgang von immateriellen Vermögensgegenständen und Sachanlagen		317	332
+ Einzahlungen aus dem Abgang von Finanzanlagen		2	1
<b>= FÜR INVESTITIONSTÄTIGKEIT EINGESETZTE NETTOZAHLUNGSMITTEL</b>		<b>-5.599</b>	<b>-5.225</b>
- Auszahlungen für Dividenden		-8.806	-5.496
- Auszahlungen an Minderheiten*		-546	-382
+ Einzahlungen aus Kapitalerhöhung		-	40
+ Einzahlungen aus dem Verkauf eigener Anteile		-	149
- Zahlung von Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing		-943	-887
+/- Veränderung der Finanzschulden		3.025	-12.480
- Gezahlte und erhaltene Zinsen	35.	-1.499	-1.962
<b>= AUS FINANZIERUNGSTÄTIGKEIT AB-/ZUGEFLOSSENE NETTOZAHLUNGSMITTEL</b>		<b>-8.769</b>	<b>-21.018</b>
<b>= NETTOAB-/ZUNAHME VON ZAHLUNGSMITTELN UND ZAHLUNGSMITTELÄQUIVALENTEN</b>		<b>-1.659</b>	<b>-1.975</b>
+ Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Anfang der Periode		7.165	9.140
<b>= ZAHLUNGSMITTEL UND ZAHLUNGSMITTELÄQUIVALENTE AM ENDE DER PERIODE</b>	35.	<b>5.506</b>	<b>7.165</b>

\* einschließlich der Auszahlungen an andere Gesellschafter von Personengesellschaften

## KONZERN-EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG

für den Zeitraum vom 31. Dezember 2004 bis 31. Dezember 2006 (nach IFRS)

T€	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Gewinnrücklagen	Ausgleichsposten aus der Währungs- umrechnung	Konzern- bilanzgewinn	Minderheiten- anteil	Gesamt
<b>31.12.2004</b> .....	<b>8.883</b>	<b>5.867</b>	<b>30.553</b>	<b>-6</b>	<b>19.891</b>	<b>235</b>	<b>65.423</b>
Euroanpassungen .....	-	-	-	-	-	1	1
Veränderung des Konsolidierungskreises .....	-	-	-	-	43	-3	40
Einstellung in Gewinnrücklagen .....	-	-	2.745	-	-2.745	-	-
Eigene Anteile .....	-	-	-340	-	-	-	-340
Dividenden .....	-	-	-	-	-5.496	-66	-5.562
Differenzen aus der Währungsumrechnung .....	-	-	-	14	-	19	33
Jahresüberschuss .....	-	-	-	-	10.726	115	10.841
<b>31.12.2005</b> .....	<b>8.883</b>	<b>5.867</b>	<b>32.958</b>	<b>8</b>	<b>22.419</b>	<b>300</b>	<b>70.435</b>
Einstellung in Gewinnrücklagen .....	-	-	2.328	-	-2.328	-	-
Dividenden .....	-	-	-	-	-8.806	-95	-8.901
Differenzen aus der Währungsumrechnung .....	-	-	-	6	-	1	7
Jahresüberschuss .....	-	-	-	-	10.806	160	10.966
<b>31.12.2006</b> .....	<b>8.883</b>	<b>5.867</b>	<b>35.286</b>	<b>14</b>	<b>22.091</b>	<b>366</b>	<b>72.507</b>

## ENTWICKLUNG DES KONZERN-ANLAGEVERMÖGENS

zum 31. Dezember 2006

T€	Anschaffungs- oder Herstellkosten					Stand 31.12.2006
	Stand 1.1.2006	Zugänge	Abgänge	Zuschreibungen	Umbuchungen	
<b>ANLAGEVERMÖGEN</b>						
<b>I. IMMATERIELLE VERMÖGENSGEGENSTÄNDE</b>						
1. Software .....	4.536	2.858	-16	-	2.753	10.131
2. Firmenwert .....	8.589	-	-180	-	-	8.409
3. Geleistete Anzahlungen .....	2.753	-	-	-	-2.753	-
	<b>15.878</b>	<b>2.858</b>	<b>-196</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>18.540</b>
<b>II. SACHANLAGEN</b>						
1. Grundstücke und Gebäude .....	31.027	462	-104	-	-13	31.372
2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung .....	18.599	2.536	-1.833	-	12	19.314
3. Anlagen im Bau .....	59	12	-59	-	1	13
	<b>49.685</b>	<b>3.010</b>	<b>-1.996</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>50.699</b>
<b>III. FINANZANLAGEN</b>						
1. Anteile an verbundenen Unternehmen .....	157	50	-	-	-	207
2. Beteiligungen .....	18	-	-	-	-	18
3. Wertpapiere .....	10	-	-	-	-	10
4. Sonstige Ausleihungen .....	53	-	-3	-	-	50
	<b>238</b>	<b>50</b>	<b>-3</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>285</b>
	<b>65.801</b>	<b>5.918</b>	<b>-2.195</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>69.524</b>

	Kumulierte Abschreibungen					Restbuchwerte		
	Stand 11.2006	Zugänge	Abgänge	Zuschreibungen	Umbuchungen	Stand 31.12.2006	Stand 31.12.2006	Stand 31.12.2005
	3.904	745	-16	-	-	4.633	5.498	632
	3.428	29	-180	-	-	3.277	5.132	5.161
	-	-	-	-	-	-	-	2.753
	<b>7.332</b>	<b>774</b>	<b>-196</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>7.910</b>	<b>10.630</b>	<b>8.546</b>
	12.809	1.444	-97	-	-1	14.155	17.217	18.218
	12.570	2.045	-1.588	-	1	13.028	6.286	6.029
	-	-	-	-	-	-	13	59
	<b>25.379</b>	<b>3.489</b>	<b>-1.685</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>27.183</b>	<b>23.516</b>	<b>24.306</b>
	-	-	-	-	-	-	207	157
	-	-	-	-	-	-	18	18
	-	-	-	-	-	-	10	10
	-	-	-	-	-	-	50	53
	-	-	-	-	-	-	<b>285</b>	<b>238</b>
	<b>32.711</b>	<b>4.263</b>	<b>-1.881</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>35.093</b>	<b>34.431</b>	<b>33.090</b>

## KONZERNANHANG

der Hawesko Holding AG für das Geschäftsjahr 2006

### GRUNDLAGEN UND METHODEN DES KONZERNABSCHLUSSES

Die Hawesko Holding AG hat ihren Sitz in Hamburg, Deutschland. 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 31.12.2006.

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 21.03.2007 an den Aufsichtsrat zur Billigung auf der Bilanz-aufsichtsratssitzung am 28.03.2007 weitergegeben.

Der testierte zusammengefasste Konzernlagebericht und Lagebericht sowie der Jahresabschluss zum 31.12.2006 der Hawesko Holding AG wird beim Amtsgericht Hamburg unter der Registernummer HRB 66708 hinterlegt und im Bundesanzeiger veröffentlicht werden. Der Jahresabschluss sowie der zusammengefasste Konzernlagebericht und Lagebericht können darüber hinaus auch direkt bei der Hawesko Holding AG angefordert werden.

#### 2. 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 übernommenen Rechnungslegungsstandards und Interpretationen des International Accounting Standards Board (IASB), die für das Geschäftsjahr 2006 verpflichtend anzuwenden waren, aufgestellt worden. Von der Möglichkeit, neue Standards und Interpretationen vorzeitig anzuwenden, wird kein Gebrauch gemacht.

Folgende neue bzw. überarbeitete Standards und Interpretationen sind erst für Geschäftsjahre anzuwenden, die nach dem 01.01.2006 beginnen:

- **IFRS 7 »Financial Instruments: Disclosures«**  
Dieser Standard ersetzt künftig Teile des International Accounting Standard (IAS) 32, die bislang die Angabepflichten für Finanzinstrumente geregelt haben. IFRS 7 ist erstmals verpflichtend für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 01.01.2007 beginnen, anzuwenden.
- **IFRS 8 »Operating Segments«**  
Der Standard wird den bisherigen Segmentberichtstandard IAS 14 ersetzen. IFRS 8 ist auf am oder nach dem 01.01.2009 beginnende Geschäftsjahre anzuwenden. Dieser Standard ist noch nicht von der EU-Kommission anerkannt worden.
- **IAS 1 »Presentation of Financial Statements«**  
Im Zuge der Neuerstellung von IFRS 7 wurden die Angaben zum Kapital von Unternehmen nach IAS 1 ausgeweitet. Der überarbeitete Standard ist für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 01.01.2007 beginnen, anzuwenden.
- **IFRIC 7 »Applying Restatement Approach under IAS 29 Financial Reporting in Hyperinflationary Economies«**  
Diese Interpretation des International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC) regelt Zusatzfragen im Zusammenhang mit der Bilanzierung in Hochinflationenländern. Diese Interpretation ist gültig für Geschäftsjahre, die nach dem 01.03.2006 beginnen.
- **IFRIC 8 »Scope of IFRS 2«**  
In dieser Interpretation werden Fragen zur Anwendung von IFRS 2, der Regelungen zu aktienbasierten Vergütungen enthält, behandelt. Diese Interpretation ist gültig für Geschäftsjahre, die nach dem 01.05.2006 beginnen.

- **IFRIC 9 »Reassessment of Embedded Derivatives«**  
Im Rahmen der Interpretation werden Anwendungsfragen zum separaten Ausweis eingebetteter Derivate behandelt. Diese Interpretation ist gültig für Geschäftsjahre, die nach dem 01.06.2006 beginnen.
- **IFRIC 10 »Interim Financial Reporting and Impairment«**  
Mit dieser Interpretation werden Fragen, die sich im Zusammenhang mit den Regelungen des IAS 34 »Zwischenberichterstattung« und denen des IAS 36 »Wertminderung von Vermögenswerten« ergeben, behandelt. Diese Interpretation ist gültig für Geschäftsjahre, die nach dem 01.03.2007 beginnen. Sie ist noch nicht von der EU-Kommission anerkannt worden.
- **IFRIC 11 »IFRS 2 – Group and Treasury Share Transactions«**  
Die Interpretation befasst sich damit, wie konzernweite aktienbasierte Vergütungen im Rahmen von IFRS 2 zu bilanzieren sind. Diese Interpretation ist gültig für Geschäftsjahre, die nach dem 01.03.2007 beginnen. Sie ist noch nicht von der EU-Kommission anerkannt worden.
- **IFRIC 12 »Service Concession Arrangements«**  
Mit dieser Interpretation wird eine Regelung herausgegeben, die sich mit der Rechnungslegung von Infrastrukturleistungen von privaten Unternehmen beschäftigt. Diese Interpretation ist gültig für Geschäftsjahre, die nach dem 01.03.2007 beginnen. Sie ist noch nicht von der EU-Kommission anerkannt worden.

Die oben dargestellten neuen Standards und Interpretationen werden 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.

### 3. 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 Vermögensgegenstände und Schulden des Tochterunternehmens zum Erwerbszeitpunkt verrechnet. Verbleibende Unterschiedsbeträge werden entsprechend ihrem wirtschaftlichen Gehalt als derivative Firmenwerte bilanziert. Auf Unternehmenszusammenschlüsse ab dem 01.01.2004 ist der IFRS 3 anzuwenden.

Firmenwerte aus der Kapitalkonsolidierung werden in den Folgeperioden regelmäßig auf Werthaltigkeit geprüft und bei vorliegender Wertminderung außerplanmäßig auf den erzielbaren Betrag abgeschrieben.

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

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 Verlustausgleichsverpflichtung der Minderheitsgesellschafter übersteigende negative Anteile am Eigenkapital und Ergebnis der voll konsolidierten Unternehmen werden gemäß IAS 27 (2003) 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. Alle sich ergebenden Umrechnungsdifferenzen werden erfolgsneutral im Eigenkapital ausgewiesen.

#### 4. 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 (i.d.R. drei bis sechseinhalb Jahre) abgeschrieben.

Gegenstände des *Sachanlagevermögens* werden mit ihren Anschaffungskosten bewertet und entsprechend ihrer wirtschaftlichen Nutzungsdauer linear abgeschrieben.

Anlagen in 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.

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

*Anteile an verbundenen Unternehmen* und *Beteiligungen*, die aufgrund ihrer Unwesentlichkeit nicht konsolidiert werden, werden als veräußerbare finanzielle Vermögenswerte (available for sale) klassifiziert. Sie werden zu Anschaffungskosten bewertet.

*Sonstige Ausleihungen* werden zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet.

Die Bewertung der *Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe sowie Handelswaren* erfolgt zu Anschaffungskosten oder dem niedrigeren Nettoveräußerungswert. 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 Nettoveräußerungswert bewertet.

*Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände* werden zu fortgeführten Anschaffungskosten bilanziert. Erforderliche Wertberichtigungen, die sich nach dem wahrscheinlichen Ausfallrisiko richten, werden ergebniswirksam berücksichtigt.

*Latente Steuern* resultieren aus 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 Ertragsteuerpflichtungen aufgrund der Bilanzierung nach IFRS werden unter den aktiven bzw. passiven latenten Steuern ausgewiesen.

Die im Vorjahr in den sonstigen Vermögensgegenständen bzw. sonstigen Verbindlichkeiten enthaltenen *Forderungen* bzw. *Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern* werden im Geschäftsjahr getrennt in der Bilanz ausgewiesen. Die Vorjahresbeträge sind entsprechend angepasst worden.

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. Der in den Pensionsaufwendungen enthaltene Zinsanteil wird zusammen mit dem Dienstzeitaufwand als Personalaufwand gezeigt.

Die *übrigen Rückstellungen* berücksichtigen sämtliche am Bilanzstichtag erkennbaren Verpflichtungen, die auf vergangenen Ereignissen beruhen und eine gegenwärtige Verpflichtung darstellen, bei der 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.

*Verbindlichkeiten* werden grundsätzlich zu fortgeführten Anschaffungskosten, die dem Rückzahlungsbetrag entsprechen, angesetzt. Langfristige Verbindlichkeiten werden, sofern wesentlich, mit dem Barwert angesetzt.

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.

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

*Umsatzerlöse und sonstige betriebliche Erträge* werden zum Zeitpunkt der Leistungserbringung erfasst, sofern die Höhe der Erträge zuverlässig ermittelbar ist und der wirtschaftliche Nutzen wahrscheinlich zufließen wird. Die Umsatzerlöse werden um die Umsatzsteuer und realisierte bzw. erwartete Erlösschmälerungen gemindert.

*Fremdkapitalkosten* werden grundsätzlich als Aufwand erfasst.

Zu den *Finanzinstrumenten* gehören gemäß IAS 32 einerseits originäre Finanzinstrumente wie sonstige Ausleihungen, Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände sowie Verbindlichkeiten. Die Bilanzierung und Bewertung dieser Finanzinstrumente erfolgt nach IAS 39 und ist in den jeweiligen Grundsätzen beschrieben. Andererseits gehören hierzu auch die derivativen Finanzinstrumente wie Devisenoptionen, Devisentermingeschäfte, Zinscaps, Zins- und Währungsswaps sowie kombinierte Zins-/Währungsswaps.

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

Der Ansatz eines Derivates bei der erstmaligen Erfassung erfolgt mit den Anschaffungskosten. Im Falle von Optionen entspricht das der gezahlten Optionsprämie. Bei anderen Derivaten erfolgt bei Geschäftsabschluss keine Zahlung, sodass die Anschaffungskosten null betragen. Mit dem Erwerb von Derivaten gezahlte Transaktionskosten sind sofort erfolgswirksam zu erfassen.

Derivate werden grundsätzlich als zu Handelszwecken gehalten eingestuft, sodass die Folgebewertung mit dem beizulegenden Zeitwert (*fair value*) zu erfolgen hat.

Sofern die Kriterien hinsichtlich der Abbildung von Sicherungsbeziehungen, wie sie in IAS 39 beschrieben sind, erfüllt sind, werden die Zeitwertänderungen entweder im Periodenergebnis erfasst (*fair value hedge*) oder erfolgsneutral im kumulierten übrigen Eigenkapital (*cashflow hedge*).

Sofern die Kriterien von Sicherungsbeziehungen für bestimmte Derivate ungeachtet der wirtschaftlichen Sicherungsbeziehung nicht erfüllt sind, erfolgt der Ausweis der Zeitwertänderung im Periodenergebnis.

*Vermögenswerte*, die nicht Vorräte, latente Steueransprüche und Finanzinstrumente sind, werden regelmäßig zum Bilanzstichtag gemäß IAS 36 auf Anhaltspunkte für einen etwaigen Wertminderungsbedarf gegenüber dem Buchwert untersucht. Eine außerplanmäßige Abschreibung wird vorgenommen, sofern die Buchwerte nicht mehr durch den Nutzungswert gedeckt sind. 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 auf Vorsteuerbasis.

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 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.

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

## KONSOLIDIERUNGSKREIS

**5. KONSOLIDIERUNGSKREIS**

Zum Konsolidierungskreis der Hawesko Holding AG mit Sitz in Hamburg gehören insgesamt 21 (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: sechs) 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.

Mit Vertrag vom 19.06.2006 und mit Änderung vom 27.10.2006 wurde die *Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO GmbH & Co.* im Rahmen eines Formwechsels umgewandelt und in *Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO GmbH* umbenannt. Die Eintragung in das Handelsregister erfolgte am 06.11.2006.

Mit Gesellschaftsvertrag vom 06.07.2006 wurde die *Deutschwein Classics GmbH & Co. KG* gegründet. Die Eintragung in das Handelsregister erfolgte am 08.08.2006.

<b>VOLL KONSOLIDIERTE TOCHTERGESELLSCHAFTEN</b>	Sitz	Segment	Beteiligungshöhe in %
<b>DIREKTE BETEILIGUNG</b>			
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	90,0
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-Julien, Beycheville (Frankreich)	Versandhandel	100,0
Jacques' Wein-Depot Wein-Einzelhandel GmbH	Wien (Österreich)	Stationärer Facheinzelhandel	100,0
Le Monde des Grands Bordeaux Château Classic SARL	St-Christoly, Médoc (Frankreich)	Großhandel	90,0
<b>INDIREKTE BETEILIGUNG</b>			
Viniversitaet Die Weinschule GmbH	Meerbusch	Stationärer Facheinzelhandel	100,0
Multi-Weinmarkt GmbH	Düsseldorf	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	76,0*
Wein Wolf Import GmbH & Co. Vertriebs KG	Salzburg (Österreich)	Großhandel	100,0*
Carl Tesdorpf GmbH	Lübeck	Versandhandel	90,0
Sommelier S.A. Spółka Akcyjna	Warschau (Polen)	Großhandel	86,8*
Winegate New Media GmbH	Hamburg	Versandhandel	100,0

\* Anteil des Konzerns geringer, da auf der Ebene der die indirekte Beteiligung vermittelnden Tochtergesellschaft Wein Wolf Holding GmbH & Co. KG Minderheitsanteile von 10 % bestehen.

Das Gemeinschaftsunternehmen *Global Eastern Wine Holding*, Bonn, sowie dessen Tochtergesellschaften *Global Wines Prague*, Prag (Tschechien), und *Universal Wines*, Budapest (Ungarn), werden quotal in den Konzernabschluss im Segment Großhandel einbezogen.

Mit Wirkung vom 01.01.2002 wurde die als Joint Venture gegründete 50%ige Beteiligung an der *Global Eastern Wine Holding GmbH*, Bonn, und deren 66%ige Beteiligung an dem tschechischen Großhändler *Global Wines Prague*, Prag, in den Konsolidierungskreis aufgenommen. Die durchschnittliche Anzahl der Mitarbeiter des letztgenannten Unternehmens betrug im Geschäftsjahr 2006 fünf (Vorjahr: vier).

Mit Wirkung vom 15.09.2005 wurde eine weitere 66%ige Beteiligung der *Global Eastern Wine Holding GmbH*, Bonn, in den Konsolidierungskreis aufgenommen. Es handelt sich in diesem Fall um den ungarischen Großhändler *Universal Wines GmbH*. Die durchschnittliche Anzahl der Mitarbeiter des letztgenannten Unternehmens betrug im Geschäftsjahr 2006 eins (Vorjahr: null).

Die nachstehenden Angaben stellen die anteiligen Werte für diese Joint Ventures, welche in den Konzernabschluss einbezogen werden, einschließlich der Auswirkungen des Firmenwerts aus der Erstkonsolidierung (Tschechien), dar.

Anteile an den Vermögenswerten und Schulden:

in T€	31.12.2006	31.12.2005
Langfristige Vermögenswerte	6	1
Kurzfristige Vermögenswerte	1.382	975
<b>AKTIVA</b>	<b>1.388</b>	<b>976</b>
Eigenkapital	755	559
Kurzfristige Rückstellungen und Verbindlichkeiten	633	417
<b>PASSIVA</b>	<b>1.388</b>	<b>976</b>

Anteile an den Erträgen und Aufwendungen:

in T€	31.12.2006	31.12.2005
Umsatzerlöse	2.064	1.454
Sonstige betriebliche Erträge	31	16
Materialaufwand	-1.255	-829
Personalaufwand	-112	-80
Abschreibungen	-0	-1
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-294	-234
<b>ERGEBNIS DER BETRIEBLICHEN TÄTIGKEIT</b>	<b>434</b>	<b>326</b>
Zinserträge	18	14
Zinsaufwendungen	-0	-
<b>ERGEBNIS DER GEWÖHNLICHEN GESCHÄFTSTÄTIGKEIT</b>	<b>452</b>	<b>340</b>
Ertragsteuern	-115	-91
<b>JAHRESÜBERSCHUSS</b>	<b>337</b>	<b>249</b>

Folgende Tochtergesellschaften sind nicht in den Konzernabschluss einbezogen:

<b>NICHT KONSOLIDIERTE TOCHTERGESELLSCHAFTEN</b>	Sitz	Beteiligungshöhe in %	Kapital in T€	Jahresergebnis 2006 in T€
»Chateaux et Domaines« Weinhandelsgesellschaft mbH	Hamburg	100,0	26	0
Wein Wolf Import GmbH	Bonn	100,0	33	7
Wein Wolf Holding Verwaltungs GmbH	Bonn	100,0	27	2
Weinland Ariane Abayan Verwaltungs GmbH	Hamburg	85,0	27	2
Verwaltungsgesellschaft Wein Wolf Import GmbH	Salzburg (Österreich)	100,0	33	6
Verwaltungsgesellschaft CWD Champagner- und Wein-Distributionsgesellschaft m.b.H.	Hamburg	100,0	26	1
Deutschwein Classics Verwaltungsgesellschaft mbH	Bonn	76,0	24	-1
C.C.F. Fischer GmbH	Tornesch	100,0	24	-1

Aufgrund der wirtschaftlich untergeordneten Bedeutung wurde die mittelbare Beteiligung (50 %) an der *Vera Maria Bau Consulting GmbH*, Bonn, nicht konsolidiert. Das Jahresergebnis 2006 dieses Unternehmens betrug T€ -10.

Mit Gesellschaftsvertrag vom 06.07.2006 wurde die *Deutschwein Classics Verwaltungsgesellschaft mbH* gegründet. Die Eintragung in das Handelsregister erfolgte am 07.08.2006. Die Tochtergesellschaft gehört aufgrund ihrer untergeordneten Bedeutung für die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage nicht zum Konsolidierungskreis der Hawesko Holding AG. Gegenstand des Unternehmens ist die Stellung als Komplementärin der *Deutschwein Classics GmbH & Co. KG*. Sein Stammkapital beträgt € 25.000.

Mit Gesellschaftsvertrag vom 12.06.2006 wurde die *C.C.F. Fischer GmbH* gegründet. Die Eintragung in das Handelsregister erfolgte am 20.12.2006. Die Tochtergesellschaft gehört aufgrund ihrer untergeordneten Bedeutung für die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage nicht zum Konsolidierungskreis der Hawesko Holding AG. Gegenstand des Unternehmens ist der Handel mit Weinen jedweder Provenienz und verwandten Waren jeder Art auf allen Handelsstufen. Sein Stammkapital beträgt € 25.000.

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

## ERLÄUTERUNGEN ZUR GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

**6. UMSATZERLÖSE**

in T€	2006	2005
Stationärer Facheinzelhandel .....	101.174	96.944
Großhandel .....	119.642	103.025
Versandhandel .....	81.416	86.469
Sonstiges .....	406	611
	<b>302.638</b>	<b>287.049</b>

**7. SONSTIGE BETRIEBLICHE ERTRÄGE**

in T€	2006	2005
Miet- und Pächterträge .....	6.023	5.778
Werbekostenzuschüsse .....	3.193	2.812
Erlöse aus Kostenerstattung .....	2.206	1.999
Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen .....	627	684
Übrige .....	1.930	2.038
	<b>13.979</b>	<b>13.311</b>

**8. PERSONALAUFWAND**

in T€	2006	2005
Löhne und Gehälter .....	24.485	24.303
Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und Unterstützung .....	4.186	4.183
– davon für Altersversorgung .....	(88)	(258)
	<b>28.671</b>	<b>28.486</b>

Die Aufwendungen für Altersversorgung beinhalten Leistungen aus beitragsorientierten Versorgungsplänen in Höhe von T€ 83 (Vorjahr: T€ 100) und leistungsorientierten Versorgungsplänen in Höhe von T€ 5 (Vorjahr: T€ 158).

**9. ABSCHREIBUNGEN**

in T€	2006	2005
Firmenwerte aus der Kapitalkonsolidierung .....	–	–
Immaterielle Vermögensgegenstände .....	774	836
Sachanlagen .....	3.489	3.522
	<b>4.263</b>	<b>4.358</b>

**10. SONSTIGE BETRIEBLICHE AUFWENDUNGEN**

in T€	2006	2005
Werbung .....	23.945	23.662
Partnerprovisionen .....	25.508	23.837
Versandkosten .....	11.166	11.112
Mieten und Leasing .....	7.849	7.588
EDV- und Kommunikationskosten .....	2.546	2.378
Rechts- und Beratungskosten .....	1.114	1.272
Sonstige Personalaufwendungen .....	1.175	779
Übrige .....	12.340	11.093
	<b>85.643</b>	<b>81.721</b>

**11. FINANZERGEBNIS**

in T€	2006	2005
Zinserträge .....	107	147
Zinsaufwendungen .....	-955	-1.317
Zinsen für Finanzierungsleasing .....	-679	-736
Wertveränderungen in den Zinssicherungsgeschäften .....	678	-397
Anteile anderer Gesellschafter von Personentochtergesellschaften am Jahresüberschuss .....	-365	-495
Zeitwertänderung der Anteile anderer Gesellschafter am Kommanditkapital von Tochtergesellschaften .....	-61	12
	<b>-1.275</b>	<b>-2.786</b>

## 12. ERTRAGSTEUERN UND LATENTE STEUERN

in T€	2006	2005
Laufende Steuern .....	2.773	3.970
Latente Steuern .....	3.588	1.389
	<b>6.361</b>	<b>5.359</b>

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€	2006	2005
Laufendes Jahr .....	3.003	3.919
Vorjahre .....	-230	51
	<b>2.773</b>	<b>3.970</b>

Der Aufwand für latente Steuern lässt sich wie folgt erläutern:

in T€	2006	2005
Aus steuerlich wirksamen Umstrukturierungen .....	2.524	938
Aus Verlustvorträgen .....	128	199
Sonstige temporäre Differenzen .....	936	-211
Aus der Änderung des einheitlichen Konzernsteuersatzes .....	-	463
	<b>3.588</b>	<b>1.389</b>

Der tatsächliche Steueraufwand des Jahres 2006 von T€ 6.361 ist um T€ 154 niedriger als der erwartete Steueraufwand von T€ 6.515, der sich bei Anwendung eines nach der zum Bilanzstichtag gültigen Steuergesetzgebung in Deutschland ermittelten Steuersatzes auf das Vorsteuerergebnis ergäbe. Der erwartete Steuersatz beträgt 37,60 % (Vorjahr: 37,60 %) und ist wie folgt herzuleiten:

Gewerbesteuer ( <i>durchschnittlicher Hebesatz 360 %</i> ) .....	15,25 %
Körperschaftsteuer ( <i>25 % vom Gewinn nach Gewerbesteuer</i> ) .....	21,19 %
Solidaritätszuschlag ( <i>5,5 % der Körperschaftsteuer</i> ) .....	1,16 %
Gesamtbelastung vom Vorsteuerergebnis .....	37,60 %

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

in T€	2006	2005
Erwarteter Steueraufwand .....	6.515	6.092
Nutzung steuerlicher Verlustvorträge aufgrund einer gewerbesteuerlichen Organschaft .....	-112	-2.017
Neubewertung latenter Steuern .....	-	463
Umgliederung Gewinnanteil Minderheiten .....	160	191
Periodenfremde Steueraufwendungen und -erträge .....	-230	51
Nichtansatz steuerlicher Verlustvorträge .....	-17	67
Nichtabzugsfähigkeit von Tätigkeitsvergütungen für Mitunternehmer an Personengesellschaften .....	156	166
Nichtabzugsfähigkeit von 50 % der Dauerschuldzinsen bei der Gewerbesteuer .....	-	78
Auswirkung abweichender nationaler Steuersätze .....	-196	-79
Sonstige Steuereffekte .....	85	347
<b>TATSÄCHLICHER STEUERAUFWAND</b> .....	<b>6.361</b>	<b>5.359</b>
Effektiver Steuersatz % .....	36,71	33,08

## 13. 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 (nach dem im Berichtsjahr durchgeführten Aktiensplit) errechnet.

	2006	2005
Konzernergebnis (T€) .....	10.806	10.726
Durchschnittliche Anzahl Aktien (tsd.) .....	8.806	8.797
Unverwässertes Ergebnis je Aktie (€) .....	1,23	1,22

Es gibt keinen Unterschied zwischen verwässertem und unverwässertem Ergebnis pro Aktie.

## ERLÄUTERUNGEN ZUR BILANZ

**14. IMMATERIELLE VERMÖGENSGEGENSTÄNDE**

Die Entwicklung der immateriellen Vermögensgegenstände im Berichtsjahr ist im Konzern-Anlagenspiegel auf den Seiten 38/39 dargestellt.

in T€	31.12.2006	31.12.2005
Software	5.498	632
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	150	179
Firmenwerte aus der Kapitalkonsolidierung	4.982	4.982
Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	-	2.753
	<b>10.630</b>	<b>8.546</b>

In der Position »Software« ist als selbsterstellter Vermögensgegenstand die im Berichtsjahr abgeschlossene Entwicklung eines IT-Systems zur Auftragsfassung und Kundenbearbeitung im Versandhandel in Höhe von T€ 761 enthalten. Im Vorjahr wurde bereits ein Teil davon unter der Position »Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau« ausgewiesen (T€ 477). Es wurden Abschreibungen in Höhe von T€ 49 vorgenommen.

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

in T€	Anschaffungs-kosten	Kumulierte Abschreibung 31.12.2006	Buchwert 31.12.2006
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	0
	<b>7.790</b>	<b>2.808</b>	<b>4.982</b>

Wertminderungsaufwendungen gemäß IAS 36 sind in der Berichtsperiode nicht erfasst worden. Somit entsprechen die Werte des Geschäftsjahres den Vorjahreswerten. Im Rahmen der Wert-

haltigkeitsprüfung wird der Buchwert der zahlungsmittelgenerierenden Einheit ihrem erzielbaren Betrag gegenübergestellt. Der erzielbare Betrag wird als Nutzwert auf Basis der künftigen Cashflows ermittelt, die auf der internen Mittelfristplanung basieren. Der Berechnung liegt eine risikoadjustierte Wachstumsrate und ein Zinssatz von 9,73 % vor Steuern zugrunde.

**15. SACHANLAGEN**

Die Entwicklung der Sachanlagen für das Berichtsjahr ist im Konzern-Anlagenspiegel auf den Seiten 38/39 dargestellt.

in T€	31.12.2006	31.12.2005
Grundstücke und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	17.217	18.218
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	6.286	6.029
Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	13	59
	<b>23.516</b>	<b>24.306</b>

Die Buchwerte der Grundstücke und Bauten im Finanzierungsleasing betragen zum 31.12.2006 T€ 8.489 (Vorjahr: T€ 9.480). Über diese kann nicht frei verfügt werden.

Ein Betriebsgrundstück ist mit Grundschulden in Höhe von T€ 1.023 zur Absicherung eines Bankkredits belastet.

**16. FINANZANLAGEN**

Die Entwicklung der Finanzanlagen für das Berichtsjahr ist im Konzern-Anlagenspiegel auf den Seiten 38/39 dargestellt.

in T€	31.12.2006	31.12.2005
Anteile an verbundenen Unternehmen	207	157
Beteiligungen	18	18
Wertpapiere	10	10
Sonstige Ausleihungen	50	53
	<b>285</b>	<b>238</b>

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€	31.12.2006	31.12.2005
Wein Wolf Import GmbH .....	26	26
Wein Wolf Holding Verwaltungs GmbH .....	26	26
»Chateaux et Domaines« Weinhandelsgesellschaft mbH .....	26	26
Weinland Ariane Abayan Verwaltungs GmbH .....	20	20
Verwaltungsgesellschaft CWD Champagner- und Wein- Distributionsgesellschaft m.b.H. ....	25	25
Verwaltungsgesellschaft Wein Wolf Import GmbH, Salzburg (Österreich) .....	34	34
Deutschwein Classics Verwaltungsgesellschaft mbH .....	25	-
C.C.F. Fischer GmbH .....	25	-
	<b>207</b>	<b>157</b>

Die Position Beteiligungen (T€ 18) betrifft die 50%-Beteiligung an der *Vera Maria Bau Consulting GmbH*, Bonn.

Bei den sonstigen Ausleihungen T€ 50 (Vorjahr: T€ 53) handelt es sich um ein (Vorjahr: ein) Mitarbeiterdarlehen. Das Darlehen wird mit 6 % verzinst und läuft noch bis September 2009.

#### 17. VORRÄTE

in T€	31.12.2006	31.12.2005
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe .....	1.396	927
Unfertige Erzeugnisse .....	2.392	2.403
Fertige Erzeugnisse und Waren .....	52.282	47.915
Geleistete Anzahlungen .....	11.542	9.496
	<b>67.612</b>	<b>60.741</b>

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

Vorräte in Höhe von T€ 569 (Vorjahr: T€ 961) wurden zu ihrem Nettoveräußerungswert bilanziert. Die entsprechenden Wertberichtigungen, die im Periodenergebnis erfasst worden sind, betragen T€ 31 (Vorjahr: T€ 132).

#### 18. FORDERUNGEN UND SONSTIGE VERMÖGENSGEGENSTÄNDE

in T€	31.12.2006	31.12.2005
<i>Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (brutto)</i> .....	45.619	39.477
<i>Abzüglich Einzelwertberichtigungen</i> .....	-772	-731
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	<b>44.847</b>	<b>38.746</b>
Forderungen aus Ertragsteuern .....	1.247	463
Übrige Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände .....	2.904	3.198
	<b>48.998</b>	<b>42.407</b>
<i>Davon mit einer Restlaufzeit von</i>		
- bis zu 1 Jahr .....	47.863	41.343
- über 1 Jahr .....	1.135	1.064

Übrige Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände:

in T€	31.12.2006	31.12.2005
Forderungen gegen verbundene Unternehmen .....	7	11
Forderungen gegen Beteiligungen .....	83	80
Steuererstattungsansprüche .....	412	179
Handelsvertreterforderungen .....	355	421
Mietkautionen .....	783	758
Abgegrenzte Kosten .....	457	559
Übrige .....	807	1.190
	<b>2.904</b>	<b>3.198</b>

Bei den Forderungen gegen verbundene Unternehmen handelt 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 deren Tochtergesellschaften *Global Wines Prague*, Prag (Tschechien) und *Universal Wines*, Budapest (Ungarn), ausgewiesen.

**19. BANKGUTHABEN UND KASSENBESTÄNDE**

Die Bankguthaben und Kassenbestände in Höhe von T€ 5,506 (Vorjahr: T€ 7.165) betreffen im Wesentlichen Guthaben bei Kreditinstituten.

**20. AKTIVE LATENTE STEUERN**

in T€	31.12.2006	31.12.2005
Vorjahr	19.213	20.782
Zunahme	0	1.647
Abnahme	-3.282	-3.216
Saldierung	-592	-
	<b>15.339</b>	<b>19.213</b>

Aufgrund von Veränderungen im steuerlichen Organkreis der Hawesko Holding AG sind im Vorjahr unter den Rückstellungen ausgewiesene passive latente Steuern (vgl. Textziffer 28) im Geschäftsjahr mit den aktiven latenten Steuern der Hawesko Holding AG erstmalig saldiert worden.

Die Guthaben aus latenten Steuern setzen sich wie folgt zusammen:

in T€	31.12.2006	31.12.2005
Temporäre Differenzen:		
- aus steuerlich wirksamen Umstrukturierungen	15.363	17.888
- aus der Zeitwertbewertung von derivativen Finanzinstrumenten	59	693
- Sonstige	509	501
- Saldierung	-592	-
Steuerliche Verlustvorträge	-	131
	<b>15.339</b>	<b>19.213</b>

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 sieben Jahren abgeschrieben. Die jährliche ergebniswirksame Auflösung für die oben genannten Gesellschaften beträgt T€ 2.232.

Für unbefristet nutzbare steuerliche Verlustvorträge wurden keine latenten Steuerguthaben mehr angesetzt (Vorjahr: T€ 128). Es bestehen aber weitere noch nicht genutzte steuerliche Verlustvorträge in Höhe von T€ 5.654 (Vorjahr: T€ 5.710), 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€ 59 (Vorjahr: T€ 693) angesetzt.

Aus den aktiven latenten Steuern werden voraussichtlich T€ 2.642 innerhalb von zwölf Monaten realisiert.

**21. GEZEICHNETES KAPITAL**

Im Berichtsjahr wurde ein Aktiensplit im Verhältnis von 1:2 durchgeführt. Der anteilige Betrag jeder Hawesko-Aktie am Grundkapital beläuft sich nun auf € 1,50 (zuvor: € 3,00). Die Anzahl der Aktien verdoppelte sich entsprechend auf 8.832.992.

Das gezeichnete Kapital der Hawesko Holding AG im handelsrechtlichen Jahresabschluss beträgt € 13.249.488,00 und ist eingeteilt in 8.832.992 auf den Inhaber lautende Stückaktien.

Im Geschäftsjahr 2006 wurden keine zusätzlichen eigenen Aktien erworben, somit werden unter Berücksichtigung des Aktiensplits zum 31.12.2006 wie im Vorjahr eigene Aktien in der Höhe von 26.996 Stück gehalten.

Anzahl Aktien	2006	2005
<b>ANFANGSBESTAND</b>	<b>4.402.998</b>	<b>4.416.496</b>
Aktiensplit	+4.416.496	-
Eigene Anteile	-13.498	-13.498
<b>ENDBESTAND</b>	<b>8.805.996</b>	<b>4.402.998</b>

Im Geschäftsjahr wurde eine reguläre Dividende von € 0,70 sowie eine Sonderdividende von € 0,30 je Aktie (nach Aktiensplit), insgesamt T€ 8.806, gezahlt.

Das gezeichnete Kapital im Konzern beträgt € 8.883.055 (Vorjahr: € 8.883.055) und ist als Folge der 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, die als »Transaktion zwischen Gesellschaften unter gemeinschaftlicher Beherrschung« bilanziert wurde, um T€ 4.366 niedriger als im handelsrechtlichen Jahresabschluss.

#### *Genehmigtes Kapital*

Der Vorstand ist ermächtigt, das Grundkapital in der Zeit bis zum 31.05.2008 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) bei Kapitalerhöhungen gegen Bareinlagen für einen Teilbetrag von bis zu € 264.000,00, um Aktien an die Belegschaftsmitglieder auszugeben,
- d) 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 Aktienausgabe mit Zustimmung des Aufsichtsrats festzulegen.

Im Berichtsjahr wurden aus dem genehmigten Kapital keine Aktien ausgegeben, sodass dieses zum 31.12.2006 € 6.600.000,00 beträgt.

#### *Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien*

Die Hawesko Holding AG wurde auf der ordentlichen Hauptversammlung vom 19.06.2006 bis zum 30.11.2007 ermächtigt, eigene Aktien bis zu insgesamt 10 % des Grundkapitals über die Börse oder mittels eines an alle Aktionäre gerichteten Kaufangebots zu erwerben. Der Gegenwert für den Erwerb dieser Aktien darf den Mittelwert der Aktienkurse (Schlussauktionspreis der Hawesko-Holding-Aktie im Xetra-Handel bzw. einem das Xetra-System ersetzenden vergleichbaren Nachfolgesystem an der Frankfurter Wertpapierbörse) an den letzten fünf Börsentagen vor dem Erwerb der Aktien um nicht mehr als 10 % unter- oder überschreiten.

Der Vorstand wurde ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats eine Veräußerung der erworbenen eigenen Aktien in einer anderen Weise als über die Börse oder durch Angebot an alle Aktionäre vorzunehmen, wenn die erworbenen Aktien gegen Barzahlung zu einem Preis veräußert werden, der den Mittelwert der Aktienkurse (Schlussauktionspreis der Hawesko-Holding-Aktie im Xetra-Handel bzw. einem das Xetra-System ersetzenden vergleichbaren Nachfolgesystem an der Frankfurter Wertpapierbörse) an den letzten fünf Börsentagen nicht wesentlich unterschreitet. Die Ermächtigung gilt mit der Maßgabe, dass die unter Ausschluss des Bezugsrechts gemäß §§ 71 Absatz 1 Nr. 8 Satz 5, 186 Absatz 3 Satz 4 AktG veräußerten Aktien insgesamt 10 % des Grundkapitals nicht überschreiten dürfen und zwar weder im Zeitpunkt des Wirksamwerdens noch im Zeitpunkt der Ausübung dieser Ermächtigung. Auf die 10%-Grenze sind die Aktien anzurechnen, die unter Ausnutzung einer zum Zeitpunkt des Wirksamwerdens dieser Ermächtigung geltenden bzw. an deren Stelle tretenden Ermächtigung zur Ausgabe neuer Aktien aus genehmigtem Kapital gemäß § 186 Absatz 3 Satz 4 AktG unter Ausschluss des Bezugsrechts ausgegeben werden.

Darüber hinaus wurde der Vorstand ermächtigt, die erworbenen Aktien unter Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre an Dritte zu veräußern, wenn dies zu dem Zweck erfolgt, Unternehmen oder Beteiligungen an Unternehmen von diesen zu erwerben.

Der Vorstand wurde weiter ermächtigt, die eigenen Aktien mit Zustimmung des Aufsichtsrats ohne weiteren Hauptversammlungsbeschluss einzuziehen.

Von dieser Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien wurde im Berichtsjahr kein Gebrauch gemacht.

## 22. KAPITALRÜCKLAGE

in T€	31.12.2006	31.12.2005
Kapitalrücklage	5.867	5.867

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-Inhaber-Aktien 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.

## 23. GEWINNRÜCKLAGEN

in T€	31.12.2006	31.12.2005
Gewinnrücklagen	35.286	32.958

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€ 340 (Vorjahr: T€ 340) in Abzug gebracht worden.

## 24. KONZERNBILANZGEWINN

Der Konzernbilanzgewinn enthält neben nicht ausgeschütteten Ergebnissen aus Vorjahren das Konzernergebnis des Geschäftsjahres sowie die Ergebnisadjustierungen, die sich aus dem Übergang zu IFRS ergeben. Der ausschüttungsfähige Bilanzgewinn ergibt sich aus dem handelsrechtlichen Jahresabschluss der Hawesko Holding AG und beträgt T€ 7.613 (Vorjahr: T€ 8.886).

Die einzelnen Komponenten des Eigenkapitals sowie ihre Entwicklung in den Jahren 2005 und 2006 sind in der Eigenkapitalveränderungsrechnung des Konzerns auf Seite 37 dargestellt.

## 25. MINDERHEITSANTEILE

Die Minderheitsanteile in der Konzernbilanz umfassen die Fremdantheile am Eigenkapital und Jahresergebnis der voll oder quotall konsolidierten Konzerngesellschaften (siehe Angaben zum Konsolidierungskreis).

## 26. ANTEILE ANDERER GESELLSCHAFTER AM KOMMANDITKAPITAL VON TOCHTERGESELLSCHAFTEN

Die Anteile anderer Gesellschafter am Kommanditkapital von Tochtergesellschaften umfassen die möglichen Abfindungsverpflichtungen zum Zeitwert und die Anteile am Jahresergebnis der voll oder quotall konsolidierten Konzerngesellschaften.

## 27. PENSIONS-RÜCKSTELLUNGEN

Zum Zwecke der Altersversorgung haben fünf (Vorjahr: fünf) aktive Mitarbeiter, ein (Vorjahr: ein) Pensionär und ein (Vorjahr: ein) ehemaliger Mitarbeiter 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. Die Zuführung zu den Pensionsrückstellungen betrug im Berichtsjahr T€ 5 (Vorjahr: T€ 158). Der Aufwand setzt sich zusammen aus Dienstzeitaufwand T€ 16 (Vorjahr: T€ 18), Zinsaufwand T€ 27 (Vorjahr: T€ 26), gezahlten Leistungen T€ 6 (Vorjahr: T€ 1) und versicherungsmathematischem Gewinn T€ 32 (Vorjahr: Verlust T€ 113).

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

in %	2006	2005
Diskontierungssatz .....	4,25	4,00
Anwartschaftstrend .....	1,00	1,00
Rententrend .....	2,00	2,00

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

## 28. 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€	31.12.2006	31.12.2005
Anlagevermögen .....	443	291
Vorräte .....	276	274
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen .....	142	114
Sonstige Vermögensgegenstände .....	152	56
Übrige .....	-65	-93
Saldierung .....	-592	-
	<b>356</b>	<b>642</b>

Aufgrund von Veränderungen im steuerlichen Organkreis der Hawesko Holding AG sind im Vorjahr unter den Rückstellungen ausgewiesene passive latente Steuern (vgl. Textziffer 20) im Geschäftsjahr mit den aktiven latenten Steuern der Hawesko Holding AG erstmalig saldiert worden.

## 29. SONSTIGE RÜCKSTELLUNGEN

in T€	01.01.2006	Verbrauch (V) Auflösung (A)	Zuführung	31.12.2006
Personalrückstellungen .....	293	57 (V) 4 (A)	146	378

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

Die Rückstellungen mit einer Restlaufzeit von bis zu einem Jahr betragen T€ 74. Die Rückstellungen mit einer Restlaufzeit von einem bis zu fünf Jahren betragen T€ 304. Rückstellungen mit einer Restlaufzeit von mehr als fünf Jahren sind nicht vorhanden (Vorjahr: T€ 103).

## 30. FINANZSCHULDEN

in T€	31.12.2006	31.12.2005
Kreditinstitute .....	11.276	8.296
Finanzierungsleasing .....	10.161	11.103
	<b>21.437</b>	<b>19.399</b>
<i>Davon mit einer Restlaufzeit:</i>		
- bis zu 1 Jahr .....	10.253	6.278
- 1 Jahr bis 5 Jahre .....	7.222	7.367
- über 5 Jahre .....	3.962	5.754

Der Hawesko-Gruppe werden die in der folgenden Tabelle aufgeführten Kreditlinien zur Aufnahme von Kurzfristkrediten (unter einem Jahr) zur Verfügung gestellt:

Restlaufzeit	Kreditlinie in T€
Offen .....	13.000
31.12.2006 .....	4.000
31.01.2007 .....	7.500
31.07.2007 .....	10.000
	<b>34.500</b>

Die Zinssätze der in 2006 in Anspruch genommenen kurzfristigen Kreditmittel lagen zwischen 3,40 % und 4,73 %.

Die Finanzschulden gegenüber Kreditinstituten mit Fristen über einem Jahr betreffen zwei Festkredite:

Ursprungsbetrag in T€	31.12.2006 in T€	Laufzeit	Zinssatz
9.868 .....	2.960	30.09.2009	5,92 %
511 .....	51	31.12.2008	5,50 %

Das Darlehen mit dem Ursprungsbetrag von T€ 511 ist durch eine Grundschuld in Höhe von T€ 1.023 (Vorjahr: T€ 1.023) besichert.

Die Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing zum 31.12.2006 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	6.971	5.053	<b>13.646</b>
Zinsanteil .....	620	1.774	1.091	<b>3.485</b>
Tilgungsanteil .....	1.002	5.197	3.962	<b>10.161</b>

Zum einen handelt es sich um das Versandhandelslogistikzentrum in Tornesch bei Hamburg, das über einen Zeitraum von insgesamt 22,5 Jahren geleast wurde, zum anderen um ein Verwaltungsgebäude, das über eine Laufzeit von 18 Jahren genutzt wird. Für das Versandhandelslogistikzentrum hat der Leasinggeber auf einen Teil, der durch einen Mobilien-Leasingvertrag abgedeckt ist, ein Andienungsrecht zum Ende der Mietperiode (31.03.2011). Zum Ende der Vertragslaufzeit bestehen für beide Immobilien Kaufoptionen.

Das Leasingverhältnis wurde als Finanzierungsleasing klassifiziert, da der Barwert der Mindestleasingzahlungen im Wesentlichen dem Zeitwert des Versandhandelslogistikzentrums zum Vertragszeitpunkt entspricht. Der Barwert wurde mit Effektivzinsen je nach Vertrag im Bereich zwischen 5,5 % und 7 % berechnet.

### 31. ÜBRIGE VERBINDLICHKEITEN

in T€	31.12.2006	31.12.2005
Erhaltene Anzahlungen .....	11.162	7.606
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen .....	43.482	38.154
Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern .....	451	2.287
Sonstige Verbindlichkeiten .....	18.482	20.163
	<b>73.577</b>	<b>68.210</b>
<i>Davon mit einer Restlaufzeit</i>		
- bis zu 1 Jahr .....	65.297	63.701
- 1 Jahr bis 5 Jahre .....	8.280	4.509
- über 5 Jahre .....	-	-

Die erhaltenen Anzahlungen des laufenden Jahres betreffen von Kunden vereinnahmte Subskriptionszahlungen für Weine, die in 2007 bzw. 2008 ausgeliefert werden.

In den erhaltenen Anzahlungen sind Verbindlichkeiten mit einer Restlaufzeit von einem bis zu fünf Jahren in Höhe von T€ 7.413 (Vorjahr: T€ 2.380) enthalten.

In den sonstigen Verbindlichkeiten sind Verbindlichkeiten mit einer Restlaufzeit von einem bis zu fünf Jahren in Höhe von T€ 867 (Vorjahr: T€ 2.129) 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€	31.12.2006	31.12.2005
Umsatzsteuer und sonstige Steuern .....	7.916	7.936
Verbindlichkeiten im Rahmen der sozialen Sicherheit .....	236	713
Verbindlichkeiten gegenüber Mitarbeitern .....	1.449	3.225
Kundenbonus .....	3.995	3.680
Derivate .....	72	1.696
Verbindlichkeiten gegenüber anderen Gesellschaftern .....	577	354
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen .....	99	65
Übrige .....	4.138	2.494
	<b>18.482</b>	<b>20.163</b>

Die Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen bestehen gegenüber folgenden Unternehmen:

in T€	31.12.2006	31.12.2005
»Chateaux et Domaines« Weinhandelsgesellschaft mbH .....	27	26
Deutschwein Classics Verwaltungsgesellschaft mbH .....	1	-
Wein Wolf Import GmbH .....	5	5
Wein Wolf Holding Verwaltungs GmbH .....	3	3
Weinland Ariane Abayan Verwaltungs GmbH .....	3	3
Verwaltungsgesellschaft Wein Wolf Import GmbH, Salzburg .....	33	-
Verwaltungsgesellschaft CWD Champagner- und Wein-Distributionsgesellschaft m.b.H. ....	27	28
	<b>99</b>	<b>65</b>

## SONSTIGE ANGABEN

**32. HAFTUNGSVERHÄLTNISSE UND SONSTIGE FINANZIELLE VERPFLICHTUNGEN**

Haftungsverhältnisse und finanzielle Verpflichtungen bestehen zum 31.12.2006 gegenüber Dritten wie folgt:

in T€	31.12.2006	31.12.2005
Avalkredite	105	83
Bestellobligo für immaterielle Vermögenswerte	-	905
Offene Anzahlungen	112	424
Bürgschaften	3.287	2.965

Die Verpflichtungen aus offenen Anzahlungen für eingegangene Subskriptionen zum 31.12.2006 wurden Anfang 2007 ausgeglichen.

Die Hawesko Holding AG hält eine 100%ige Beteiligung an der *Sélection de Bordeaux SARL*. Nachdem das Eigenkapital dieser Gesellschaft zu 50 % aufgebraucht war, hat die Gesellschaft im Juni 2006 nach französischem Recht den Beschluss gefasst, die Gesellschaft fortzuführen. Die Gesellschaft haftet bis zur Wiederherstellung des Eigenkapitals für die bis dahin eventuell entstehenden Verluste. Zum 31.12.2006 belaufen sich die finanziellen Verpflichtungen auf T€ 347.

Die Tochtergesellschaft *Weinland Ariane Abayan GmbH & Co. KG* ist im Vorjahr in einem Handelsgeschäft eine Rücknahmeverpflichtung bis zum 31.03.2009 zu einem Netto-Kaufpreis von T€ 2.836 eingegangen. Diese Rücknahmeverpflichtung hat die Gesellschaft im Innenverhältnis auf zwei natürliche Personen übertragen.

Der Mindestbetrag nicht abgezinster künftiger Leasing- und Mietzahlungen beläuft sich auf T€ 8.972 (Vorjahr: T€ 9.191). Vom Gesamtbetrag der Leasing- und Mietverpflichtungen sind fällig:

in T€	
Bis zu 1 Jahr	6.466
Mehr als 1 Jahr bis zu 5 Jahren	1.626
Mehr als 5 Jahre	880
	<b>8.972</b>

Die sonstigen finanziellen Verpflichtungen aus Miet- und Leasingverträgen betreffen im Wesentlichen angemietete Ladengeschäfte für den Weinfacheinzelhandel und zwei als Operating-Leasing klassifizierte Grundstücke.

**33. FINANZINSTRUMENTE**

*Originäre Finanzinstrumente*, zu denen gemäß IAS 32 sonstige Ausleihungen, Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände sowie Verbindlichkeiten gehören, ergeben sich aus der Konzernbilanz. Finanzinstrumente der Aktivseite werden – unter Berücksichtigung eventuell erforderlicher Wertberichtigungen – zu fortgeführten Anschaffungskosten bilanziert. Finanzielle Schulden werden zu fortgeführten Anschaffungskosten, die dem Rückzahlungsbetrag entsprechen, angesetzt.

Der *Zeitwert* der finanziellen Vermögenswerte unterscheidet sich aufgrund der kurzen Laufzeit dieser Positionen nicht wesentlich vom Buchwert.

Die Zeitwerte der finanziellen Verbindlichkeiten sind in nachfolgender Übersicht dargestellt:

in T€	31.12.2006		31.12.2005	
	Buchwert	Zeitwert	Buchwert	Zeitwert
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	11.276	11.313	8.296	8.357
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	10.161	10.531	11.103	11.651

Diese Zeitwerte entsprechen den mit aktuellen Zinssätzen diskontierten Cashflows.

Für die sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten entsprechen die Zeitwerte den Buchwerten.

Das *Bonitäts- und Ausfallrisiko* der finanziellen Vermögenswerte entspricht maximal den auf der Aktivseite ausgewiesenen Beträgen und ist aufgrund der Vielzahl von einzelnen Kundenforderungen breit gestreut.

**Währungsrisiken** aus der operativen Geschäftstätigkeit werden erfasst und analysiert. Über den Umfang der Absicherung durch Devisentermingeschäfte wird in Abhängigkeit von der Wechselkursentwicklung individuell entschieden.

Ein **Zinsänderungsrisiko** aufgrund von Bewegungen des Marktzinssatzes liegt vor allem bei Forderungen und Verbindlichkeiten mit Laufzeiten über einem Jahr vor. Solch längere Laufzeiten spielen insbesondere bei den Finanzschulden eine Rolle. Das **Cashflowrisiko**, das entsteht, soweit keine Festzinskonditionen bestehen, wird über derivative Zinssicherungsinstrumente auf Konzernebene abgesichert.

Bei den **derivativen Finanzinstrumenten** werden Devisenoptionen, Devisentermingeschäfte, Zinsderivate sowie kombinierte Zins-/Währungs-Swaps genutzt. Die Geschäfte werden nur mit bonitätsmäßig einwandfreien Banken abgeschlossen. Ihr Einsatz beschränkt sich auf die Absicherung des operativen Geschäfts.

Aufgrund der fehlenden Fristenkongruenz und der stark schwankenden Inanspruchnahme zwischen Grund- und Sicherungsgeschäften besteht bei den Zinsderivaten und den kombinierten Zins-/Währungs-Swaps 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 aus der Bewertung der Zinsderivate werden unter den sonstigen Verbindlichkeiten ausgewiesen.

Die Zeitwerte beziehen sich auf die Auflösungsbeträge (Rückkaufswert) der Finanzderivate zum Bilanzstichtag. Die Nominal- und Zeitwerte der bestehenden Finanzinstrumente stellen sich wie folgt dar:

in T€	Nominalvolumen		Zeitwert	
	31.12.2006	31.12.2005	31.12.2006	31.12.2005
Zinssicherungsgeschäfte mit positivem Marktwert zum Stichtag .....	7.000	7.000	30	29
Zinssicherungsgeschäfte mit negativem Marktwert zum Stichtag .....	10.000	33.113	-72	-1.725

Die Restlaufzeiten der Zinssicherungsgeschäfte betragen vier Jahre.

Die von der Gesellschaft abgeschlossenen derivativen Finanzinstrumente unterliegen vor allem folgenden Marktrisiken:

In den Zinssicherungsgeschäften war bis April des Berichtsjahres eine Verpflichtung in Schweizer Franken enthalten, die am 13.01.2009 fällig ist. Daraus ergab sich bis zu diesem Zeitpunkt ein **Währungsrisiko**, das entsprechend im Zeitwert berücksichtigt war. Im April 2006 wurde dieses Zinssicherungsgeschäft verkauft, sodass zum Bilanzstichtag keine Zinssicherungsgeschäfte mit Währungsrisiken mehr im Bestand sind.

Das **Zinsänderungsrisiko** liegt hauptsächlich in der Veränderung der kurzfristigen Euro-Geldmarktzinsen und deren Relation zu langfristigen Zinsen, die zu einer Änderung der Zeitwerte der eingesetzten Finanzinstrumente führt. Sinkende kurzfristige Geldmarktzinsen zum herrschenden Zinsniveau bewirken fallende Zeitwerte der eingesetzten Finanzinstrumente.

Ein **Liquiditätsrisiko**, d.h. dass nicht genügend Finanzmittel zum Ausgleich der Verpflichtungen zur Verfügung stehen, ist nicht erkennbar.

Da die Sicherungsgeschäfte in der Regel zur Absicherung variabel verzinslicher Grundgeschäfte abgeschlossen wurden, besteht nur ein geringes **Cashflowrisiko**.

Es besteht genau wie im Vorjahr kein **Bonitäts- oder Ausfallrisiko**, da keine Prämien für die Zinssicherungsinstrumente aktiviert wurden und die derivativen Finanzinstrumente nur mit erstklassigen Banken abgeschlossen wurden.

### 34. MITARBEITER

Die durchschnittliche Zahl der Mitarbeiter betrug:

Konzern	2006	2005
Kaufmännische und gewerbliche Mitarbeiter .....	530	549
Auszubildende .....	21	17
	<b>551</b>	<b>566</b>

### 35. ANGABEN ZUR KAPITALFLUSSRECHNUNG

Die Kapitalflussrechnung nach IAS 7 wurde 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€ 1.606 und erhaltene Zinsen in Höhe von T€ 107 enthalten. Im Zufluss aus laufender Geschäftstätigkeit von T€ 12.709 (Vorjahr: T€ 24.268) sind die Zahlungsmittelveränderungen aus der betrieblichen Tätigkeit berücksichtigt. Die Zahlungsmittel umfassen Schecks, Kassenbestand und jederzeit fällige Guthaben und Verbindlichkeiten bei Kreditinstituten.

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

in T€	2006	2005	Veränderung
Bankguthaben und Kassenbestände	5.506	7.165	-1.659

### 36. SEGMENTBERICHTERSTATTUNG

Entsprechend den Vorschriften des IAS 14 sind einzelne Jahresabschlussdaten nach Geschäftsbereichen (primäres Berichtsformat) segmentiert. In Übereinstimmung mit der internen Berichterstattung der Hawesko-Gruppe sind die Geschäftsbereiche nach Vertriebsform und Kundengruppe geordnet. Auf die Angabe von Segmentdaten nach geographischer Gliederung (sekundäres Berichtsformat) wurde verzichtet, da über 90 % der Umsätze und Vermögenswerte im Hawesko-Konzern dem Inland zuzuordnen sind.

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 wird auch 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. Ebenso enthalten ist die 50%-Beteiligung an der *Global Eastern Wine Holding GmbH*, Bonn, und deren jeweils 66%ige Beteiligungen an dem tschechischen Großhändler *Global Wines Prague*, Prag, sowie dem ungarischen Großhändler *Universal Wines GmbH*, Budapest. Weitere Angaben zu dem Joint Venture befinden sich in Textziffer 5.

- 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 Minderheitenanteile 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 Segmentschulden 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 Firmenwertabschreibungen) sind den jeweiligen Segmenten zugeordnet.
- Wesentliche nicht zahlungswirksame Erträge und Aufwendungen sind in den Segmenten Facheinzelhandel, Großhandel und Versandhandel nicht vorhanden.

## SEGMENTE 2006

T€	Facheinzelhandel	Großhandel	Versandhandel	Sonstiges	Überleitung	Konzern
<b>UMSATZERLÖSE</b>	101.208	128.107	90.970	12.949	-30.596	<b>302.638</b>
- Fremdumsatz	101.174	119.642	81.416	406	-	302.638
- Innenumsatz	34	8.465	9.554	12.543	-30.596	-
<b>SONSTIGE ERTRÄGE</b>	7.958	4.855	2.299	1.194	-2.327	<b>13.979</b>
- Fremd	7.958	4.753	1.058	175	35	13.979
- Innen	-	102	1.241	1.019	-2.362	-
<b>EBIT</b>	11.619	5.879	4.407	-3.372	-	<b>18.533</b>
Nicht zugeordnete Erträge						69
						<b>18.602</b>
Finanzerträge						934
Finanzaufwand						-2.209
Finanzergebnis						-1.275
Erträge aus Beteiligungen						-
<b>ERGEBNIS VOR STEUERN</b>						<b>17.327</b>
Ertragsteuern						-6.361
<b>ERGEBNIS NACH STEUERN</b>						<b>10.966</b>
Segmentvermögen	31.189	72.644	48.334	143.249	-140.530	154.887
Nicht zugeordnetes Vermögen						16.999
Konsolidierte Vermögenswerte						<b>171.886</b>
Segmentsschulden	19.389	33.322	20.153	8.396	-6.621	74.638
Nicht zugeordnete Schulden						22.158
Konsolidierte Schulden						<b>96.796</b>
Abschreibungen	1.414	632	1.069	1.148	-	4.263
Investitionen	1.552	701	2.333	1.332	-	5.918

## SEGMENTE 2005

T€	Facheinzelhandel	Großhandel	Versandhandel	Sonstiges	Überleitung	Konzern
<b>UMSATZERLÖSE</b>	96.977	105.476	90.564	12.875	-18.843	<b>287.049</b>
- Fremdumsatz	96.944	103.025	86.469	611	-	287.049
- Innenumsatz	33	2.451	4.095	12.264	-18.843	-
<b>SONSTIGE ERTRÄGE</b>	7.961	4.249	2.208	975	-2.082	<b>13.311</b>
- Fremd	7.961	4.211	984	155	-	13.311
- Innen	-	38	1.224	820	-2.082	-
<b>EBIT</b>	10.280	5.112	6.176	-2.703	-	<b>18.865</b>
Nicht zugeordnete Erträge						68
						<b>18.933</b>
Finanzerträge						147
Finanzaufwand						-2.933
Finanzergebnis						-2.786
Erträge aus Beteiligungen						53
<b>ERGEBNIS VOR STEUERN</b>						<b>16.200</b>
Ertragsteuern						-5.359
<b>ERGEBNIS NACH STEUERN</b>						<b>10.841</b>
Segmentvermögen	26.959	67.015	41.083	138.862	-131.158	142.761
Nicht zugeordnetes Vermögen						19.855
Konsolidierte Vermögenswerte						<b>162.616</b>
Segmentsschulden	16.601	29.760	17.398	9.274	-3.853	69.180
Nicht zugeordnete Schulden						20.342
Konsolidierte Schulden						<b>89.522</b>
Abschreibungen	1.611	577	880	1.290	-	4.358
Investitionen	1.207	1.098	2.723	530	-	5.558

### 37. 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* und *Weinland Ariane Abayan GmbH & Co. KG* machen für das Berichtsjahr von den Befreiungsvorschriften des § 264b HGB Gebrauch. Der Konzernabschluss wird zusätzlich zum Handelsregister am jeweiligen Sitz der Personengesellschaft eingereicht.

### 38. 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 zusätzlich zum Handelsregister am Sitz der Kapitalgesellschaften eingereicht.

### 39. ENTSPRECHENSERKLÄRUNG

Die nach § 161 AktG vorgeschriebene Erklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex wurde abgegeben und ist im Internet unter [hawesko.com](http://hawesko.com) veröffentlicht.

### 40. 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 dem 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	Sitzungs-geld	Vergütung für persönlich erbrachte Leistungen	Summe
Manfred Middendorff .....	17	8	23	-	48
Prof. Dr. Dr. Dr. Franz Jürgen Säcker .....	13	6	9	16	44
Prof. Dr. Carl H. Hahn .....	8	4	7	-	20
Jacques Héon .....	8	4	5	-	18
Detlev Meyer .....	8	4	9	-	22
Angelika Jahr-Stilcken .....	8	4	6	-	19
<b>SUMME</b> .....	<b>63</b>	<b>32</b>	<b>61</b>	<b>16</b>	<b>171</b>

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

in T€	Fix	Variabel	Gesamt
Alexander Margaritoff .....	1.043	294	1.337
Sven Ohlzen (bis 31.12.2006) .....	372	143	515
Bernd Hoolmans .....	405	143	548
<b>GESAMT</b> .....	<b>1.820</b>	<b>580</b>	<b>2.400</b>

Zusätzlich wurden einzelnen Vorstandsmitgliedern Sachleistungen in unwesentlicher Höhe gewährt.

Im Vorjahr sind Vorstandsbezüge von insgesamt T€ 2.298 angefallen, davon waren T€ 1.760 fix und T€ 538 variabel.

Bei Beendigung der Tätigkeit als Vorstand sehen die Dienstverträge einheitlich eine Wettbewerbsklausel für die Dauer von zwei Jahren bei Fortzahlung von 50 % der Gesamtvergütung vor.

Der Dienstvertrag des bis zum 31.12.2006 bestellten Vorstandsmitglieds Sven Ohlzen endet fristgemäß zum 31.12.2007.

Daneben wurde dem Vorstandsmitglied Bernd Hoolmans eine Altersrente nach Vollendung des 65. Lebensjahres und ein Invalidengeld zugesagt. Für diese Zusage ist zum 31.12.2006 eine Rückstellung in Höhe von T€ 128 (Vorjahr: T€ 127) bilanziert worden.

Gegenüber Mitgliedern des Vorstands oder des Aufsichtsrats bestanden im Geschäftsjahr 2006 keine Kredite.

In der Bilanz sind Rückstellungen für Verpflichtungen gegenüber Vorstand und Aufsichtsrat in Höhe von T€ 748 enthalten (Vorjahr: T€ 696).

Zum 31.12.2006 halten – direkt und indirekt – der Aufsichtsrat 1.579.494 (Vorjahr: 1.579.294) und der Vorstand 2.680.996 (Vorjahr: 2.685.652) Aktien der Hawesko Holding AG, davon hält der Vorstandsvorsitzende – direkt und indirekt – 2.667.052.

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

#### 41. HONORARAUFWAND FÜR DEN ABSCHLUSSPRÜFER

Der Honoraraufwand für den Abschlussprüfer stellt sich wie folgt dar:

in T€	2006	2005
Abschlussprüfung .....	162	172
Steuerberatung .....	101	99
Sonstige Leistungen .....	29	19
<b>GESAMT .....</b>	<b>292</b>	<b>290</b>

#### 42. GEWINNVERWENDUNGSVORSCHLAG DER HAWESKO HOLDING AG

Es wird vorgeschlagen, den sich zum 31.12.2006 im Rahmen des nach den Vorschriften des HGB und des AktG aufgestellten Einzelabschlusses der Hawesko Holding AG ergebenden Bilanzgewinn von T€ 7.613 wie folgt zu verwenden: Ausschüttung einer regulären Dividende von € 0,85 je Stückaktie. Der vorgeschlagene Dividendenbetrag beträgt insgesamt T€ 7.508.

*Hamburg, 21. März 2007*

Der Vorstand

Alexander Margaritoff   Bernd Hoolmans   Ulrich Zimmermann

## BESTÄTIGUNGSVERMERK DES ABSCHLUSSPRÜFERS

Wir haben den von der Hawesko Holding Aktiengesellschaft, Hamburg, aufgestellten Konzernabschluss – bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung, Eigenkapitalveränderungsrechnung, Kapitalflussrechnung und Anhang – sowie den Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2006 geprüft. Die Aufstellung von Konzernabschluss und Konzernlagebericht nach den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften, liegt in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter 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 der gesetzlichen Vertreter 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 Abs. 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 23. März 2007*

Susat & Partner oHG  
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

von Oertzen  
Wirtschaftsprüfer

Dr. Dannenbaum  
Wirtschaftsprüfer

## BERICHT DES AUFSICHTSRATS

Der Aufsichtsrat hat im Geschäftsjahr 2006 die ihm durch Gesetz und Satzung übertragenen Aufgaben wahrgenommen und sich sowohl in Sitzungen als auch in Einzelbesprechungen durch den Vorstand über die Lage der Gesellschaft unterrichten lassen und die erforderlichen Beschlüsse gefasst. Darüber hinaus hat der Vorstand dem Aufsichtsrat aus 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 des Unternehmens einschließlich der Investitions-, Personal-, Finanz- und Ergebnisplanung. Schwerpunkte der Beratung waren die wirtschaftliche Entwicklung des Unternehmens, des Konzerns, der einzelnen Geschäftsbereiche und der Beteiligungsgesellschaften sowie die weitere Entwicklung der Hawesko Holding AG.

Im Geschäftsjahr 2006 hat sich der Aufsichtsrat in insgesamt fünf Sitzungen – davon einer außerordentlichen – von Gesetzmäßigkeit und Ordnungsmäßigkeit der Geschäftsführung überzeugen lassen. Themen der Berichterstattung und Erörterung im Aufsichtsrat waren u.a. die aktuelle Geschäftslage des Konzerns, die Corporate-Governance-Grundsätze und ihre Umsetzung, das Risikomanagement im Konzern, die Genehmigung eines neuen Vertriebskonzepts im Großhandel für deutsche Weine, die Realisierung des *multiwein*-Fachmarktkonzepts, die Entwicklung der Geschäftsaktivitäten in Polen, der Wechsel des Finanzvorstands, die Bedeutung von Bio-Weinen im deutschen Markt, die Genehmigung von bedeutenden Einzelgeschäften und die mittelfristigen Geschäftsplanungen.

Die Mitglieder des Aufsichtsrats haben mit zwei Ausnahmen vollständig an den Aufsichtsratssitzungen teilgenommen. Im Falle der Abwesenheit haben sie durch schriftliche Stimmabgabe an der Beschlussfassung mitgewirkt. Der Ausschuss für Bilanz- und Investitionsangelegenheiten tagte zweimal, der Ausschuss für Personalangelegenheiten viermal. Der Aufsichtsrat hat seine Effizienz im Wege einer Selbstevaluierung geprüft.

Zwischen den Sitzungen wurde der Aufsichtsrat vom Vorstand kontinuierlich, zeitnah und umfassend über die Entwicklung des Konzerns informiert. Große Bedeutung hat dabei das monatliche Berichtswesen, das über wesentliche Finanzdaten im Vergleich zu den Planungs- und Vorjahreszahlen berichtet und sie erläutert. Der Aufsichtsrat hat die wesentlichen Planungs- und Abschlussunterlagen zur Kenntnis genommen und sich von deren Richtigkeit und Angemessenheit überzeugt.

Interessenkonflikte einzelner Mitglieder sind dem Vorsitzenden des Aufsichtsrats nicht bekannt geworden.

Beschränkungen, die Stimmrechte oder die Übertragung von Aktien betreffen, sind der Gesellschaft nicht bekannt. Wesentliche Vereinbarungen, die unter der Bedingung eines Kontrollwechsels infolge eines Übernahmeangebots stehen (Change-of-control-Klauseln), sind nicht getroffen worden. Es bestehen keine Entschädigungsvereinbarungen

mit Mitgliedern des Vorstands oder Arbeitnehmern für den Fall, dass sie wegen eines Übernahmeangebots kündigen, ohne triftigen Grund entlassen werden oder ihr Arbeitsverhältnis endet.

Der vom Vorstand aufgestellte Jahresabschluss, der Konzernabschluss sowie der zusammengefasste Konzernlagebericht und Lagebericht für das Geschäftsjahr 2006 sind unter Einbeziehung der Buchführung von der Susat & Partner oHG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Hamburg, die in der ordentlichen Hauptversammlung am 19. Juni 2006 zum Abschlussprüfer gewählt wurde, 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 2006 sowie die Prüfungsberichte des Abschlussprüfers über die Prüfung des Jahresabschlusses und des Konzernabschlusses und den Gewinnverwendungsvorschlag des Vorstands zur Prüfung vorgelegt. Der Aufsichtsratsausschuss für Bilanz- und Investitionsangelegenheiten hat in seiner Sitzung vom 21. März 2007 die vorgelegten Unterlagen eingehend gesichtet und in Anwesenheit des Abschlussprüfers beraten; der gesamte Aufsichtsrat hat in seiner Sitzung vom 28. März 2007 den Lagebericht, zusammengefassten Konzernlagebericht, 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 2006 gemäß § 171 AktG. Der Jahresabschluss ist damit gemäß § 172 AktG festgestellt.

Der Aufsichtsrat schließt sich dem Vorschlag des Vorstands für die Verwendung des Bilanzgewinns des Geschäftsjahres 2006 an.

Herr Sven Ohlzen ist zum 31. Dezember 2006 aus dem Vorstand ausgeschieden. Der Aufsichtsrat dankt ihm für seine jahrelang mit großem Engagement geleistete Arbeit und wünscht ihm alles Gute für die Zukunft. Als neues Vorstandsmitglied wurde zum 1. Januar 2007 Herr Ulrich Zimmermann in der Sitzung vom 7. Dezember 2006 berufen.

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, 28. März 2007*

Der Aufsichtsrat

Manfred Middendorff  
Vorsitzender

## 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.

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. Den weitaus meisten der im Deutschen Corporate Governance Kodex formulierten Standards und Empfehlungen entspricht die Praxis der Hawesko Holding AG bereits seit Jahren. Diese Übereinstimmung soll auch künftig beibehalten werden.

Angaben zur Vergütung des Vorstands und des Aufsichtsrats befinden sich im zusammengefassten Konzernlagebericht und Lagebericht sowie im Konzernanhang bzw. Anhang.

### Entsprechenserklärung gemäß § 161 Aktiengesetz

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 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 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) um Inhabern von Wandelschuldverschreibungen, Wandeldarlehen 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;

- (2) sofern die Kapitalerhöhung gegen Sacheinlagen zum Zweck des Erwerbs von Unternehmen oder Beteiligungen an Unternehmen erfolgt;
- (3) sofern die Kapitalerhöhung gegen Bareinlagen zum Zweck der Ausgabe von Belegschaftsaktien erfolgt;
- (4) zum Ausgleich von Spitzenbeträgen.

Diese Regelungen entsprechen dem gesetzlichen Leitbild des deutschen Aktienrechts.

- **Ziffer 3.8 des Kodex:** Bei Abschluss von D&O-Versicherungen (Directors & Officers Liability) für Vorstand und Aufsichtsrat vereinbart die Gesellschaft keinen Selbstbehalt. Die von der Hawesko Holding AG geübte Praxis entspricht europäischen Standards.
- **Ziffer 4.2.2 des Kodex:** Über die Struktur des Vergütungssystems für den Vorstand der Gesellschaft beschließt der Aufsichtsrat nach vorbereitender Beratung im Personalausschuss.
- **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 Geschäftsjahres verbinden zu können.

Hamburg, 28. März 2007

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.

#### *Sven Ohlzen, Finanzvorstand (bis 31. Dezember 2006), Hamburg*

#### *Ulrich Zimmermann, Finanzvorstand (ab 1. Januar 2007), Hamburg*

Ulrich Zimmermann (Jahrgang 1962) beendete 1989 den Studiengang Wirtschaftsingenieurwesen an der Universität Karlsruhe (TH) mit dem Diplom. Im Jahre 1998 wurde er Bereichsleiter Finanzen und Beteiligungscontrolling der Hawesko Holding AG. Als Finanzvorstand ist er insbesondere für die beiden letztgenannten Bereiche sowie Versandhandelslogistik 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<sup>1) 2)</sup>*

Generalbevollmächtigter, Brauerei Herrenhausen KG, Hannover; Königlich Norwegischer Honorarkonsul

#### *Professor Dr. iur. Dr. rer. pol. Dr. h.c. Franz Jürgen Säcker, stellvertretender Vorsitzender<sup>2)</sup>*

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

#### *Dr. rer. pol. Dr. h.c. (mult.) Carl H. Hahn<sup>1)</sup>*

ehemaliger Vorsitzender des Vorstands der Volkswagen AG, Wolfsburg

- Indesit Company s.p.a., Fabriano, Italien;
- Perot Systems Corporation, Plano, Texas, USA

#### *Jacques Héon*

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

#### *Angelika Jahr-Stilcken<sup>2)</sup>*

Journalistisches Vorstandsmitglied, Gruner+Jahr AG, Hamburg

- Nestlé Deutschland AG, Frankfurt am Main

#### *Detlev Meyer<sup>1)</sup>*

Unternehmer, Neustadt am Rübenberge

- Belux AG, Muttenz, Schweiz;
- Pius Weinwelt Verwaltung GmbH, Keitum/Sylt

<sup>1)</sup> Mitglied des Personalausschusses

<sup>2)</sup> Mitglied des Bilanz- und Investitionsausschusses

## GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG DER HAWESKO HOLDING AG

für den Zeitraum vom 1. Januar bis 31. Dezember 2006

	1.1.–31.12.2006	1.1.–31.12.2005
	T€	T€
Sonstige betriebliche Erträge .....	523	766
Personalaufwand .....		
a) Gehälter .....	-2.471	-2.515
b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Unterstützung .....	-96	-95
Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen .....	-6	-5
Sonstige betriebliche Aufwendungen .....	-1.155	-1.167
Erträge aus Gewinnabführung .....	14.359	10.138
Erträge aus Beteiligungen .....	1.745	6.457
Erträge aus Ausleihungen des Finanzanlagevermögens .....	-	78
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge .....	2.121	1.759
Abschreibungen auf Finanzanlagen .....	-10.000	-
Aufwendungen aus Verlustübernahme .....	-701	-
Zinsen und ähnliche Aufwendungen .....	-1.062	-2.106
<b>ERGEBNIS DER GEWÖHNLICHEN GESCHÄFTSTÄTIGKEIT</b> .....	<b>3.257</b>	<b>13.310</b>
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag .....	-1.510	-2.425
Sonstige Steuern .....	-13	0
<b>JAHRESÜBERSCHUSS</b> .....	<b>1.733</b>	<b>10.885</b>
Gewinnvortrag aus dem Vorjahr .....	80	151
Entnahmen aus anderen Gewinnrücklagen .....	5.800	270
Einstellung in die Rücklage für eigene Anteile .....	-	-270
Einstellungen in andere Gewinnrücklagen .....	-	-2.150
<b>BILANZGEWINN</b> .....	<b>7.613</b>	<b>8.886</b>

Der von Susat & Partner oHG 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 eingereicht und kann im elektronischen Unternehmensregister eingesehen werden.

# BILANZ DER HAWESKO HOLDING AG

zum 31. Dezember 2006

<b>AKTIVA</b>	<b>31.12.2006</b>	<b>31.12.2005</b>
	T€	T€
<b>ANLAGEVERMÖGEN</b>		
Immaterielle Vermögensgegenstände		
Software .....	-	1
Sachanlagen .....		
Betriebs- und Geschäftsausstattung .....	1	10
Finanzanlagen .....		
Anteile an verbundenen Unternehmen .....	61.100	71.075
	<b>61.101</b>	<b>71.086</b>
<b>UMLAUFVERMÖGEN</b>		
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände		
Forderungen gegen verbundene Unternehmen .....	55.019	48.511
Sonstige Vermögensgegenstände .....	819	261
	<b>55.838</b>	<b>48.772</b>
Wertpapiere: Eigene Anteile .....	270	270
Guthaben bei Kreditinstituten .....	2.984	4.517
	<b>59.092</b>	<b>53.559</b>
<b>RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN</b>	143	165
	<b>120.336</b>	<b>124.810</b>
<b>PASSIVA</b>	<b>31.12.2006</b>	<b>31.12.2005</b>
	T€	T€
<b>EIGENKAPITAL</b>		
Gezeichnetes Kapital .....	13.250	13.250
Kapitalrücklage .....	57.697	57.697
Gewinnrücklagen		
1. Rücklage für eigene Anteile .....	270	270
2. Andere Gewinnrücklagen .....	24.600	30.400
Bilanzgewinn .....	7.613	8.886
	<b>103.430</b>	<b>110.503</b>
<b>RÜCKSTELLUNGEN</b>		
Steuerrückstellungen .....	-	1.577
Sonstige Rückstellungen .....	948	1.795
	<b>948</b>	<b>3.372</b>
<b>VERBINDLICHKEITEN</b>		
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten .....	11.011	8.008
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen .....	51	27
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen .....	50	28
Sonstige Verbindlichkeiten .....	4.846	2.872
	<b>15.958</b>	<b>10.935</b>
	<b>120.336</b>	<b>124.810</b>

## KENNZAHLEN-ÜBERBLICK HAWESKO-KONZERN

in Mio. €

	2000 <sup>1)</sup>	2001 <sup>1)</sup>	2002 <sup>1)</sup>	2003 <sup>1)</sup>	2004	2005	2006
Netto-Umsatz .....	232,4	264,3	267,4	278,8	285,8	287,0	302,6
Rohertrag .....	98,3	111,3	114,8	117,1	119,6	119,5	122,2
- in % vom Netto-Umsatz .....	42,3 %	42,1 %	42,9 %	42,0 %	41,9 %	41,6 %	40,4 %
Betriebsergebnis vor Abschreibungen (EBITDA) .....	13,7	23,0	20,4	21,4	22,1	23,3	22,9
- in % vom Netto-Umsatz .....	5,9 %	8,7 %	7,6 %	7,7 %	7,7 %	8,1 %	7,6 %
Abschreibungen .....	4,6	5,4	5,7	5,7	5,3	4,4	4,3
Betriebsergebnis (EBIT) .....	9,0	17,6	14,7	15,7	16,8	18,9	18,6
- in % vom Netto-Umsatz .....	3,9 %	6,7 %	5,5 %	5,6 %	5,9 %	6,6 %	6,1 %
Konzernergebnis (nach Steuern und Minderheitsanteilen) .....	1,0	6,8	4,4	5,9	5,7	10,7	10,8
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit .....	9,6	24,2	18,3	24,6	21,4	24,3	12,7
Cashflow aus Investitionstätigkeit .....	-5,8	-6,0	-0,4	-3,6	-4,8	-5,2	-5,6
Free-Cashflow .....	0,8	14,0	14,4	17,9	14,4	17,1	5,6
Dividendenausschüttung laufendes Jahr (Holding AG) .....	-3,7	-5,1	-4,4	-4,8	-5,5	-8,8	-7,6
Langfristige Vermögenswerte .....	71,9	70,0	66,5	59,1	58,7	56,6	57,3
Kurzfristige Vermögenswerte .....	116,9	115,0	114,9	110,7	106,6	106,0	114,5
Eigenkapital nach Ausschüttung .....	54,9	54,9	60,4	61,7	59,9	61,6	64,9
- in % von der Bilanzsumme nach Ausschüttung .....	29,1 %	29,7 %	33,3 %	36,3 %	36,2 %	37,9 %	37,8 %
Bilanzsumme .....	188,8	185,0	181,4	169,9	165,3	162,6	171,9
Gebundenes Kapital .....	111,3	116,6	114,9	115,1	109,8	103,1	106,2
Gesamtkapitalrendite .....	5,0 %	9,4 %	8,0 %	8,9 %	10,1 %	11,5 %	11,1 %
Return on capital employed .....	8,3 %	15,1 %	12,8 %	13,6 %	15,3 %	18,4 %	17,5 %
Ergebnis je Aktie (€) <sup>2)</sup> .....	0,11	0,81	0,53	0,69	0,65	1,22	1,23
Reguläre Dividende pro Aktie (€) <sup>2)</sup> .....	0,42	0,58	0,50	0,55	0,63	0,70	0,85
Bonusdividende 2005 (€) <sup>2)</sup> .....	-	-	-	-	-	0,30	-
Gesamtdividende pro Aktie (€) <sup>2)</sup> .....	0,42	0,58	0,50	0,55	0,63	1,00	0,85
Anzahl Aktien <sup>2)</sup> (Jahresdurchschnitt ausstehende, in Tsd.) .....	8.735	8.593	8.628	8.811	8.822	8.797	8.806
Aktienkurs zum Jahresultimo (€) <sup>2)</sup> .....	7,00	8,64	7,69	10,30	12,60	16,75	20,40
Börsenkapitalisierung zum Jahresultimo <sup>2)</sup> .....	60,6	73,5	67,8	90,8	111,3	148,0	180,2
Anzahl der Mitarbeiter (Jahresdurchschnitt) .....	515	527	558	568	580	566	551

<sup>1)</sup> vor Änderung der Klassifizierung von Minderheitenanteilen gem. IAS 32

<sup>2)</sup> angepasst an den im Oktober 2006 durchgeführten Aktiensplit

## *Finanzkalender*

---

9. Mai 2007 .....	Bilanzpressekonferenz/Drei-Monats-Bericht 2007
10. Mai 2007 .....	Analystenkonferenz
18. Juni 2007 .....	Hauptversammlung in Hamburg/letzter Tag vor Ex-Dividende-Notierung
27. Juli 2007 .....	Sechs-Monats-Bericht 2007
31. Oktober 2007 .....	Neun-Monats-Bericht 2007
Ende Januar 2008 .....	Vorläufige Geschäftszahlen 2007
Ende April 2008 .....	Vorlage Geschäftsbericht 2007, Analystenkonferenz

---

### **HERAUSGEBER**

Hawesko Holding AG  
Plan 5  
20095 Hamburg

#### *Postanschrift*

Postfach 20 15 52  
20205 Hamburg

#### *Presse/Medienkontakt*

VMB Public Relations  
Königswinterer Straße 552  
53227 Bonn

Tel. 0228/44 96 240

Fax 0228/44 96 298

vmb.pr@t-online.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](http://www.hawesko.com)

[ir@hawesko.com](mailto:ir@hawesko.com)

This annual report is also available  
in English translation.

### **KONZEPT UND DESIGN**

impacct communication GmbH  
Hamburg  
[www.impacct.de](http://www.impacct.de)

### **FOTOS**

Hendrik Holler, Ludwigsburg

Alfred Steffen, Hamburg