

GESCHÄFTSBERICHT 2007



DIE NR. 1 IM HANDEL MIT HOCHWERTIGEN WEINEN



Erfolg mit Premium-Weinen

– *substanziell, profitabel, nachhaltig*



Kastilien-León, Spanien

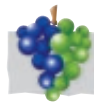
HAWESKO IM ÜBERBLICK	2
BRIEF AN DIE AKTIONÄRE	4
EXKLUSIVE WEINE FÜR GENIESSER	6
FINANZINFORMATIONEN	9
KENNZAHLEN	

HAWESKO HOLDING AG



STATIONÄRER WEINFACHEINZELHANDEL

- Handelsnamen:
Jacques' Wein-Depot
(Deutschland, Österreich)
- Zielgruppe:
jüngere, experimentierfreudige
Privatkunden
- Marktsegment:
gehobene – exklusiv bei *Jacques'*
erhältliche – Weine geprüfter
Qualität, Durchschnittswert:
über € 6 je Flasche
- Kundenstamm:
ca. 700.000
- Anzahl Depots:
Deutschland: 265, Österreich: 4



Hanseatisches Wein & Sekt Kontor

VERSANDHANDEL

- Handelsnamen:
 - *Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor*
 - *Carl Tesdorpf – Weinhandel zu Lübeck*
 - *Sélection de Bordeaux*
- Zielgruppe:
genussorientierte, kaufkräftige
Privatkunden sowie Unternehmen
(Präsentgeschäft)
- Marktsegment:
gehobene und Premium-Weine,
Durchschnittswert: € 7 je Flasche
- Adressenstamm:
ca. 1.000.000



WEINGROSSHANDEL & DISTRIBUTION

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



	2007	2006	
KONZERNUMSATZ (in Mio. €)	333,7	302,6	+10,3 %
KONZERN-ROHERTRAG (in Mio. €) ..	130,9	122,2	+7,1 %
KONZERN-EBIT (in Mio. €)	18,3	18,6	-1,8 %
GEWINN JE AKTIE (in €)	0,76	1,23	-38,2 %
GEWINN JE AKTIE (in €) bereinigt um einmaligen Steuereffekt	1,07	1,23	-13,0 %
ROCE	16,4 %	17,5 %	-1,1%-Punkte
DIVIDENDENRENDITE (31.12.)	4,4 %	4,2 %	+0,2%-Punkte
MITARBEITER	609	551	+10,5 %

Sehr geehrte (Mit-)Aktionäre und Aktionärinnen,

die Hawesko-Gruppe hat mit einer Umsatzausweitung von 10 % im Jahr 2007 wieder ein Wachstum erreicht, das wir zuletzt vor fünf Jahren gesehen haben – trotz der Konsumschwäche in Deutschland. Wir haben im abgelaufenen Jahr ganz bewusst verstärkt auf Wachstum gesetzt. Im Großen und Ganzen blicken wir hochzufrieden auf dieses Geschäftsjahr zurück und freuen uns, dass die Hawesko-Gruppe jetzt auf einer breiteren Basis aufgestellt ist. So können wir die Zukunft noch besser meistern.

Die Stimmung im Weinmarkt folgte 2007 im Wesentlichen der Konsumstimmung. Das Jahr fing infolge der Mehrwertsteuererhöhung zum 1. Januar 2007 von 16 % auf 19 % mit einem deutlichen Dämpfer an. Danach ging es aber rasch aufwärts, und das Konsumklima erreichte im Sommer einen Höhepunkt. Zum Jahresende lasteten die Sorgen um die US-Hypothekenkrise und allgemeine Preissteigerungen auf der Verbraucherstimmung, so dass das Weihnachtsgeschäft wieder mit einem Konsumklima auf dem Niveau des Jahresanfangs zu kämpfen hatte. Auch bei uns in der Hawesko-Gruppe war dieser Jahresverlauf festzustellen, wenn auch weniger ausgeprägt.



Eine besonders erfreuliche Entwicklung stellt die erneute Erweiterung der Neukundenbasis im Segment Versandhandel dar. Hier haben wir neue Konzepte ausprobiert und erfolgreich ausgebaut. Die Folge: Nach drei Jahren mit Umsatzrückgängen erzielten wir 2007 ein Plus von 9 %. Das Segment Facheinzelhandel mit seinen *Jacques' Wein-Depots* setzte seine Erfolgsserie mit einer Umsatzsteigerung um 4 % fort – auch im Jahresendgeschäft, wo bereits im letzten

Jahr eine Rekordmarke erreicht wurde. Unseren Test mit einem neuen Fachmarktkonzept haben wir hingegen eingestellt, nachdem unsere Umsatzziele in der zuvor gesetzten Probezeit nicht erreicht worden waren. Im Großhandelssegment konnte der Umsatz um 16 % gesteigert werden, wobei alle Tochtergesellschaften zum Umsatzplus beigetragen haben. Insbesondere unser in Frankreich ansässiger Bordeauxspezialist *Château Classic* hat 2007 zum zweiten Mal in Folge seinen Jahresumsatz um mehr als 50 % ausgeweitet!

Wir sind aber nicht im Geschäft nur um des Umsatzes willen. Wohlwissend, dass eine bewusst verstärkte Geschäftsausweitung nicht zulasten des Ergebnisses gehen soll, hatten wir für das abgelaufene Geschäftsjahr ein operatives Ergebnis auf dem Vorjahresniveau in Aussicht gestellt. Dieses Ziel haben wir mit einem EBIT von € 18,3 Mio. erreicht. Schließlich steht profitables Wachstum als Teil unserer langfristigen Strategie auf unseren Fahnen geschrieben. Jetzt werden wir auf der im letzten Jahr gestärkten und verbreiterten Basis 2008 beim Umsatz etwas weniger aggressiv vorgehen, dafür streben wir aber ein signifikant höheres operatives Ergebnis an. Die Weichen hierfür sind gestellt!



Aigle, Kanton Waadt, Schweiz

Wie in jedem Jahr möchten wir Sie am Erfolg von Hawesko beteiligen. Wir schlagen der Hauptversammlung vor, eine Dividende von € 1,00 pro Stückaktie auszuschütten. Damit bewahren wir Kontinuität und lassen noch Spielraum für Dividendenerhöhungen in der Zukunft.

Der Finanzmarkt scheint unsere Strategie zu verstehen und hat unserem Aktienkurs 2007 ein kleines Plus beschert, während der Durchschnitt der Small-Cap-Unternehmen Kursrückgänge hinzunehmen hatte. Gerade in solchen Zeiten ist die Besinnung auf ein stabiles Geschäftsmodell, solides und nachhaltiges Wachstum sowie ein erfahrenes Management wichtiger denn je. Als wir 1998 an die Börse gingen, wurden wir von manchen zunächst noch belächelt – ein traditioneller Weinhändler geht an die Börse! Wie mithalten mit den Favoriten des Neuen Marktes, wo bleiben die spektakulären Sprünge? Heute, zehn Jahre später, bin ich überzeugt: Unser Track Record spricht für sich. Die Aktionäre sind trotz aller Schwankungen, die die Börse so mit sich bringt, gerade mit ihrer Hawesko-Aktie per saldo hervorragend gefahren! Gleichzeitig ist das aber auch unsere Aufgabe für die Zukunft.

Ich freue mich also aus mehreren Gründen auf das Jahr 2008: Im letzten Jahr haben wir unsere Hausaufgaben gemacht und die Voraussetzungen geschaffen, dieses Jahr ein voraussichtlich deutlich höheres Ergebnis als im Vorjahr einzufahren. Da sich darüber hinaus unser Steueraufwand nahezu halbieren wird, stehen die Zeichen gut, dass sich unser Konzernergebnis unter dem Strich verdoppelt. Wir feiern zehn Jahre an der Börse. Und wir haben noch manches Eisen im Feuer, das unsere Marktposition sowohl in Deutschland als auch außerhalb des Landes noch weiter verstärken kann.

All dies ist aber nur möglich geworden, weil der Konzern von einer hervorragenden Mannschaft profitiert und wir auf gute Kunden und erstklassige Lieferanten stolz sein können. Deshalb an dieser Stelle mein Dank an alle, die im letzten und in den Jahren davor zu diesem Erfolg beigetragen haben. Nicht zuletzt danke ich auch Ihnen, verehrte Aktionäre, für Ihre Treue zu Hawesko und der Hawesko-Aktie.

Ihr

Alexander Margaritoff



Exklusive Weine für Genießer

Spitzengewächse international renommierter Erzeuger sind für die gesamte Weinbranche von herausragender Bedeutung, denn diese Weine verkörpern Aura, Kultur und Werteverständnis einer jahrhundertealten Tradition. Immer mehr anspruchsvolle Kenner wissen diese Produkte und einen erstklassigen Service zu schätzen.





FINANZINFORMATIONEN

Toskana, Italien

KONZERNLAGEBERICHT UND LAGEBERICHT	10
Rahmenbedingungen	10
Strategie	13
Geschäftsverlauf 2007 im Überblick	17
Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage	19
Mitarbeiter	31
Forschung und Entwicklung	32
Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Lage	32
Rechtliche Konzernstruktur und übernahmerechtliche Angaben	32
Leitung und Kontrolle	34
Vergütungsbericht	35
Umweltbericht	36
Nachtragsbericht	36
Risikobericht	36
Prognosebericht	40
KONZERNABSCHLUSS	43
Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung	43
Konzernbilanz	44
Konzern-Kapitalflussrechnung	46
Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung	47
Entwicklung des Anlagevermögens	48
Konzernanhang	50
BERICHT DES AUFSICHTSRATS	85
CORPORATE GOVERNANCE	87
VORSTAND UND AUFSICHTSRAT	88
JAHRESABSCHLUSS DER HAWESKO HOLDING AG	89
KENNZAHLEN	

KONZERNLAGEBERICHT UND LAGEBERICHT

der Hawesko Holding AG für das Geschäftsjahr 2007

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. 89 % 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 des Segments Versandhandel, Logistikstandort für Großhandel/Distribution und Versandhandel), Düsseldorf (Verwaltung des Segments Facheinzelhandel unter *Jacques' Wein-Depot*) und Bonn (Verwaltung des Segments Großhandel/Distribution). Die Verkaufsstätten von *Jacques' Wein-Depot* sind bundesweit vertreten. Darüber hinaus bestehen Auslandsniederlassungen im Großhandel (Tschechien, Österreich, Frankreich) und unter *Jacques' Wein-Depot* (Österreich).

RAHMENBEDINGUNGEN

DEUTSCHE WIRTSCHAFT WEITERHIN ROBUST, MEHRWERT- STEUERERHÖHUNG BELASTETE PRIVATKONSUM

Die deutsche Wirtschaft konnte im Jahr 2007 wiederum ein stabiles Wachstum aufweisen: Vorläufige Berechnungen des Statistischen Bundesamts ergeben für 2007 einen Anstieg des Bruttoinlandsprodukts (BIP) um preisbereinigt 2,5 % gegenüber 2006. Somit konnte die Wirtschaftsleistung an die bereits gute Entwicklung des Vorjahres (+2,9 %) anknüpfen. Dabei kamen die Wachstumsimpulse 2007 zum größeren Teil wieder aus dem Ausland; im Inland wurden hauptsächlich Ausrüstungsinvestitionen getätigt. Lediglich die privaten Konsumausgaben verzeichneten mit -0,3 % eine flache Entwicklung, nachdem die Mehrwertsteuer zum 1. Januar 2007 von 16 % auf 19 % erhöht worden war. Im Jahr 2006 war der private Konsum um 1,0 % gewachsen, nach Meinung von Experten vor allem durch vorgezogene Käufe aufgrund der bevorstehenden Mehrwertsteuererhöhung.

Auch der von der Gesellschaft für Konsumforschung (GfK) erhobene Konsumklimaindex gab zunächst aufgrund der Mehrwertsteuererhöhung im ersten Quartal 2007 nach. Der Index erholte sich dann, erreichte zur Jahresmitte das Höchstniveau von 2006 und ging anschließend infolge von Inflationsängsten, des stärkeren Euros und der Hypothekenkrise in den USA wieder auf das Niveau vom Jahresbeginn zurück.

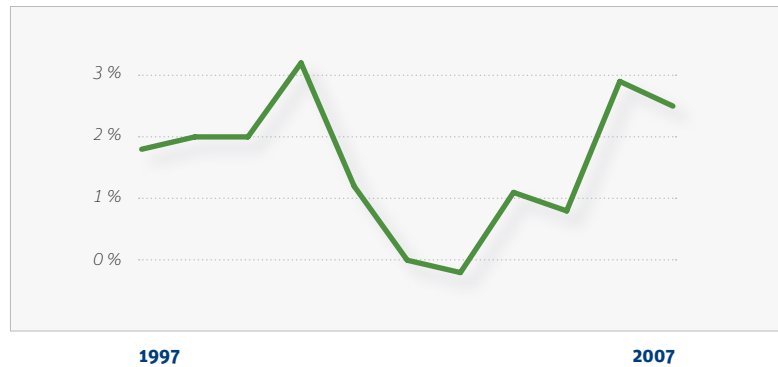
DEUTSCHER WEINMARKT

Der deutsche Weinmarkt hat sich laut Erhebungen der GfK im Jahr 2007 insgesamt wertmäßig um 1,2 % ausgeweitet, wenn man die Mehrwertsteuererhöhung von 16 % auf 19 % zum 1. Januar 2007 in die Berechnung mit einbezieht. Dabei hatte der Markt zunächst, so die GfK, unter der erhöhten Mehrwertsteuer zu leiden: Im ersten Quartal war gegenüber dem entsprechenden Vorjahreszeitraum ein Rückgang von 2,3 % zu verzeichnen. Im zweiten und im dritten Quartal profitierte der Weinmarkt in Deutschland mit Zuwächsen von 3,3 % bzw. 2,5 % vom guten Konsumklima; im vierten Quartal ging das Wachstum auf 0,2 % zurück. Diese Stagnation rührt vor allem daher, dass das Vorjahresquartal durch die damaligen Vorzieheffekte ohnehin nur schwer zu übertreffen war und sich überdies das Konsumklima abkühlte (Werte laut GfK jeweils inkl. Mehrwertsteuer).

Im Rahmen einer langfristigen Betrachtung bewegte sich der deutsche Weinmarkt im Jahr 2007 gegenüber 2006 in etwa auf stabilem Niveau. 2006 konnte ein Zuwachs von 3 % festgestellt werden; in den drei Jahren zuvor hatte in Deutschland jeweils ein wertmäßiger Rückgang des gesamten Weinmarkts verzeichnet werden müssen: -4 % (2003), -3 % (2004) und -2 % (2005). Die Branche konnte auch 2007 wieder von einem insgesamt freundlichen Konsumklima profitieren. Schließlich blieben die langfristigen Trends intakt: Wie das Deutsche Wein Institut konstatiert, steigt in Deutschland auch 2007 der Weinkonsum zulasten des Konsums von Bier und Spirituosen, und nach dem Abflauen der »Geiz-ist-geil-Welle« stehen besonders die Spitzengewächse im Fokus der Weintrinker.

Gemäß den Erhebungen der GfK hat sich die Lage im gehobenen Segment des deutschen Weinmarktes auf dem Niveau des Vorjahres stabilisiert. Dagegen ist der Gesamtmarkt von der Ausweitung des Angebots der Lebensmittel-Discounter geprägt: In den fünf Jahren von 2001 bis 2005 konnten diese ihren mengenmäßigen Anteil am Markt von etwa einem Drittel auf ca. die Hälfte vergrößern. In 2007 blieb ihr Marktanteil gegenüber 2006 jedoch unverändert.

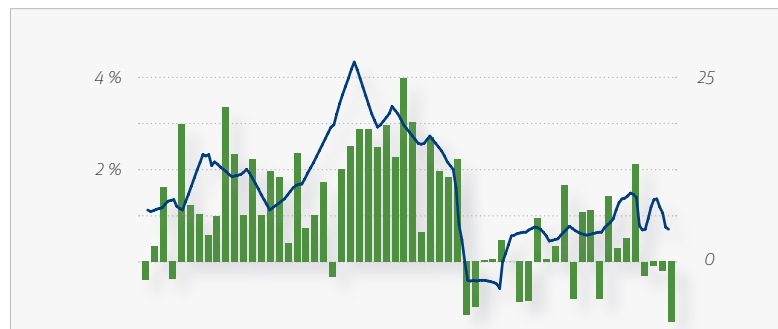
BIP-WACHSTUM (in %)



1997 2007

(Quelle: Destatis)

PRIVATE KONSUMAUSGABEN/KONSUMKLIMA

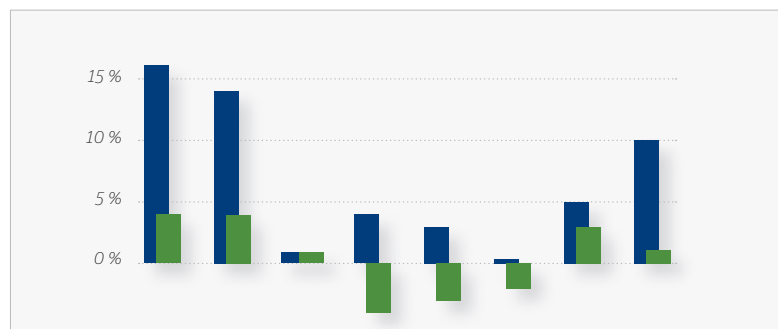


JAN. 2001 JAN. 2008

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

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

UMSATZENTWICKLUNG HAWESKO-GRUPPE (in %)



2000 2007

- Hawesko-Gruppe
- Gesamtweinmarkt

(Quelle: Weinmarktdaten des GfK-Haushaltspanels)



Katalonien, Spanien

Beschaffungsmarkt durch ein generelles Überangebot gekennzeichnet, Preisanstieg für Spitzenweine

Auch 2007 überstieg das Angebot auf dem Weltweinmarkt wieder die Nachfrage. Das über Jahre in Australien, Südafrika, Südamerika und den USA zu beobachtende Rebflächenwachstum führt zu einer Verschärfung der Marktlage in den Mitgliedstaaten der Europäischen Union, die unter ihrer eigenen bereits chronisch gewordenen Überproduktion leiden. Zwar wurde 2007 eine Reform der EU-Weinmarktpolitik verabschiedet, kurzfristige Abhilfe kann davon allerdings nicht erwartet werden. Für eine Entspannung auf der Angebotsseite dürften die neuen Ernten sorgen, die u. a. in Australien, Italien und in den USA geringer ausfielen als erwartet. Dies umso mehr, als diese Reduzierung auf eine wachsende Nachfrage aus den Vereinigten Staaten sowie aus Süd- und Ostasien trifft.

Dennoch besteht immer noch ein Angebotsüberhang, durch den primär das preiswertere Marktsegment bzw. die Basisqualitäten betroffen sind. Der dadurch entstehende Preisdruck strahlt allerdings auch auf die darüber positionierten mittleren Qualitätskategorien aus. Auf die Spitzengewächse des obersten Segments hatte dieser Trend dagegen keinerlei Auswirkung: Die Top-Lagen der Welt sind ohnehin nicht erweiterbar und ihre Erzeugnisse demgemäß immer knapp. Hier spielen Tradition, die beteiligten Personen, ihre Philosophie und deren handwerkliche Umsetzung sowie Witterung und Qualität der Ernte die entscheidende Rolle bei der Preisfindung für einen Jahrgang. Zum Jahreswechsel 2008 sind steigende Tendenzen der Beschaffungspreise für solche Weine erkennbar.

Uneinheitliche Branchenstruktur bei gehobenen Produkten

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

Marktanteile der Hawesko-Gruppe wachsen weiter

Die Konsolidierung des deutschen Weinmarkts in den Jahren 2002 bis 2005 resultierte aus einer schwierigen Binnenkonjunktur und dem Vordringen der Discounter. 2006 und 2007 war dann das konjunkturelle Umfeld freundlicher, was von der Hawesko-Gruppe für ein stärkeres Wachstum und die Erschließung neuer Kundengruppen genutzt wurde. Somit war es für Hawesko möglich, schneller als der Markt zu wachsen und dadurch Marktanteile weiter auszubauen.

STRATEGIE

ECKPFEILER DER GESCHÄFTSSTRATEGIE DES KONZERNS

- *Fokus auf das Top-Segment:* Einer anspruchsvollen Kundschaft werden hervorragende Produkte, begleitet von einem Service auf sehr hohem Niveau, angeboten.
- *Aufbau auf dem langfristigen Trend hin zu besseren Qualitäten:* Top-Weine strahlen auf die gesamte Weinbranche aus, denn sie verkörpern Kultur, besitzen Aura und stellen Werte dar. Sie sind deshalb für den Weinkenner erstrebenswert und setzen die Zielmarken für seine steigenden Ansprüche. Dies führt dazu, dass die Marktbearbeitung vom Segment der hochwertigen Weine aus erfolgen muss. Hawesko ist deshalb seit Jahren auf dieses Segment fokussiert.
- *Pflege der Beziehungen zu den besten Weinproduzenten der Welt:* In den Sortimenten 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:* Aufgrund der bei früheren Marktstudien gewonnenen Erkenntnisse schätzt der Vorstand von Hawesko, 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: Fach-einzelhandel, Großhandel/Distribution und Versandhandel; darüber hinaus existiert ein Bereich »Sonstiges«. Nähere Informationen enthält die Segmentberichterstattung unter Nr. 39 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 über € 6,00 je Flasche, bei einer Schwerpunktpreislage von € 4,00 bis € 8,00.
- **Vertrieb:** Es besteht ein System aus selbstständigen Partnern (Handelsvertretern), die die *Jacques' Wein-Depots* vor Ort führen. Engagement und Kompetenz dieser Partner sind ein wichtiges Moment des Unternehmenserfolgs.
- **Wachstum:** durch Gewinnung von Neukunden für die existierenden Depots (die Werbemaßnahmen dafür erfolgen von der Zentrale aus) sowie durch moderate Expansion des Depotnetzes mit Neueröffnungen.

Großhandel/Distribution

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

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

- **Marktsegment:** gehobene und Premium-Weine; Durchschnittswert (Großhandel) € 7,00 je 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, in Osteuropa sowie mit Bordeauxweinen in Asien).

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 je 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.
- **ROCE:** 2005 setzte der Hawesko-Konzern sich das Ziel, dauerhaft 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 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. Ein weiteres Ziel des Konzerns besteht darin, die Kapitalstruktur dauerhaft so zu gestalten, dass ihm auch weiterhin ein Banken-Rating im Bereich »Investment Grade« sicher ist. Um das zu gewährleisten und um weiterhin eine dem Gewinn je 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 (vgl. unten »Leitung und Kontrolle«, S. 34).

Die zu verdienenden Kapitalkosten (vgl. unten »Finanzlage«, S. 25) 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 die Bilanzsumme (im Konzern) zuzüglich aktivierter Mietverpflichtungen abzüglich zinsloser Verbindlichkeiten und Rückstellungen sowie aktivierter latenter Steuern. Die ROCE-Kennzahlen von Geschäftssegmenten und Konzern sind die folgenden:

ROCE

	2005	2006	2007	Erwartete Mindestrendite
Facheinzelhandel	29 %	29 %	30 %	> 27 %
Großhandel/Distribution	14 %	15 %	23 %	> 17 %
Versandhandel	21 %	15 %	7 %	> 22 %
Gruppe	18 %	18 %	16 %	> 16 %

Als Ziele für das Jahr 2007 bzw. langfristige Renditeziele wurden die folgenden kommuniziert und realisiert bzw. nicht realisiert:

Zielsetzung	2007	Zielerreichung
Umsatz	Steigerung 3 %–5 % gegenüber Vorjahr (€ 302,6 Mio.), stärkeres Wachstum als der Markt (2007: +1,2 %)	€ 333,7 Mio. (+10,3 %) ✓
EBIT	Erreichung eines operativen Ergebnis auf Vorjahresniveau (€ 18,6 Mio.), trotz Anlaufkosten für die Fortsetzung des Fachmarkt-Tests und verstärkte Neukundengewinnung im Versandhandel	€ 18,3 Mio. (-1,8 %) ✓
EBIT-Marge	Nachhaltige Marge von 7 % vom Umsatz	5,5 % -
Kapitalumschlag	Nachhaltige Steigerung auf einen Faktor über 1,3	1,9 ✓
ROCE	Erreichung der Mindestzielrendite (16 %)	16 % ✓
Free-Cashflow	Über € 10,0 Mio.	€ 13,6 Mio. ✓

Das Unterschreiten der langfristigen EBIT-Zielmarge von 7 % in diesem Jahr ist auf die Beendigung des Fachmarkt-Tests im Segment Facheinzelhandel sowie auf die verstärkten Bemühungen zur Neukundengewinnung im Versandhandel zurückzuführen.

GESCHÄFTSVERLAUF 2007 IM ÜBERBLICK

Aus Sicht des Vorstands hat sich die Hawesko-Gruppe im Geschäftsjahr 2007 sehr gut entwickelt und dadurch ein hervorragendes Fundament für die Zukunft geschaffen. Die konjunkturelle Lage in Deutschland ist trotz der sich im vierten Quartal leicht abschwächenden Stimmungsindikatoren – ausgelöst durch die Unsicherheiten im Zusammenhang mit der weltweiten Immobilienkrise – weiterhin robust. Von diesen Rahmenbedingungen hat auch die Hawesko-Gruppe profitieren können. So ist es ihr gelungen, den Umsatz mit einem Zuwachs von 10,3 % erneut deutlich überproportional zum Weinmarkt zu steigern. Im Berichtsjahr wurden umfangreiche Aufwendungen getätigt, die die Ertragslage für die Zukunft stärken sollen (so entstanden zum Beispiel Kosten für die Neukundengewinnung im Versandhandel sowie für die Integration des Lagers der *Wein-Wolf-Gruppe* in das Logistikzentrum in Tornesch bei Hamburg). Folglich lag das operative Ergebnis (EBIT) mit € 18,3 Mio.

wie geplant auf dem Niveau des Vorjahres (€ 18,6 Mio.). Im Großhandelssegment konnte das Geschäft bei der auf Bordeauxweine spezialisierten französischen Tochtergesellschaft *Château Classic – Le Monde des Grands Bordeaux* ausgebaut werden. Zudem profitierte der Geschäftsbereich im Inland von einer lebhafteren Nachfrage nach italienischen Weinen. Als Folge dieser erfreulichen Entwicklung konnte das Segment über den Erwartungen liegende Ergebnisse erzielen.

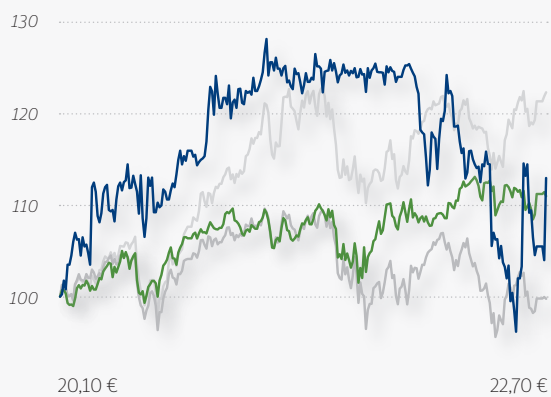


Napa Valley, Kalifornien, USA

Auch der Bereich Facheinzelhandel entwickelte sich besser als erwartet, was insbesondere auf den wiederum guten Verlauf des Weihnachtsgeschäfts sowie auf die große Nachfrage nach deutschen Weißweinen zurückzuführen ist, nachdem das Segment sein Angebot dieser Weine in den letzten Jahren gezielt ausgebaut hatte. Der Erfolg dieser beiden Segmente kompensierte die Entwicklungen im Versandhandel: Dort wurden im Zuge von Investitionen in das zukünftige Geschäft die Werbeaktivitäten im Bereich der Neukundengewinnung spürbar erhöht und das Weinclub-Konzept »VinoSelect« beim *Hanseatischen Wein- und Sekt-Kontor* weiter ausgebaut.

Das Netto-Ergebnis der Hawesko-Gruppe lag wie geplant unter dem des Vorjahres, da sich zum einen ein damals angefallener außerordentlicher Finanzertrag nicht wiederholt und sich ein höherer Finanzaufwand aus der nach IFRS vorgenom-

menen Bewertung für Minderheitsanteile von Personengesellschaften ergeben hat. Zum anderen hat sich infolge der 2007 verabschiedeten Steuerreform der Steueraufwand um einen Einmalbetrag von € 2,7 Mio. erhöht. Die Steueraufwandsquote lag folglich bei 56 % (Vorjahr: 37 %). Das Konzernergebnis nach Steuern und Minderheitsanteilen betrug € 6,7 Mio. bzw. € 0,76 je Aktie, nach € 10,8 Mio. bzw. € 1,23 je Aktie im Vorjahr. Vergleichbar, d. h., bereinigt um den einmaligen zusätzlichen Steueraufwand, beträgt das Konzernergebnis nach Steuern und Minderheitsanteilen € 9,4 Mio. (€ 1,07 je Aktie).

KURSENTWICKLUNG DER HAWESKO-AKTIE (in %)

02.01.2007

29.12.2007

- Hawesko-Aktie
- Dow Jones 600 Food & Beverage Price Index
- Dow Jones 600 Price Index
- DAX Index

Die Konzernbilanz ist geprägt von einem zum Umsatz unterproportional gestiegenen Working Capital. Deshalb war es trotz leicht rückläufigem EBIT möglich, einen ROCE – und somit den Zielwert – von 16 % zu erreichen.

Die Hawesko-Gruppe hat im Berichtsjahr einen Free-Cash-flow von € 13,6 Mio. (Vorjahr: € 5,6 Mio.) generiert. Dieser Zuwachs resultierte daraus, dass sich die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen im Vergleich zum Umsatzanstieg nur unterproportional erhöhten. Außerdem stieg das Vorratsvermögen insgesamt weniger an. Dies ist vor allem darauf zurückzuführen, dass Zahlungen im Rahmen der Subskription von Bordeauxweinen, die wegen des begehrten 2005er-Jahrgangs im Vorjahr besonders hoch waren, im Berichtsjahr geringer ausfielen.

ENTWICKLUNG DES AKTIENKURSES

Betrachtet man die Entwicklung der Aktienmärkte im Jahr 2007 in Deutschland, ergibt sich ein differenziertes Bild: Während die Aktienkurse der großen Unternehmen mit einer guten Performance glänzen konnten, mussten die Mid- und Small-Caps eine Seitwärtsentwicklung bzw. eine Abwärtstendenz verzeichnen. Der Deutsche Aktienindex DAX begann das Jahr auf einem Stand von 6.750 Punkten und schloss es bei ca. 8.000 Punkten am letzten Handelstag ab.

Die im MDAX abgebildeten mittelgroßen Aktiengesellschaften konnten insgesamt nur eine leicht positive Entwicklung vorweisen: Demgemäß beendete der MDAX das Börsenjahr mit knapp 10.000 Punkten, was nur einer leichten Verbesserung gegenüber den 9.500 Punkten vom Jahresanfang entspricht. Der Small-Cap-Index SDAX begann das Jahr mit 5.750 Punkten, seine Schlussnotierung 2007 lag dagegen bei 5.250 Punkten.

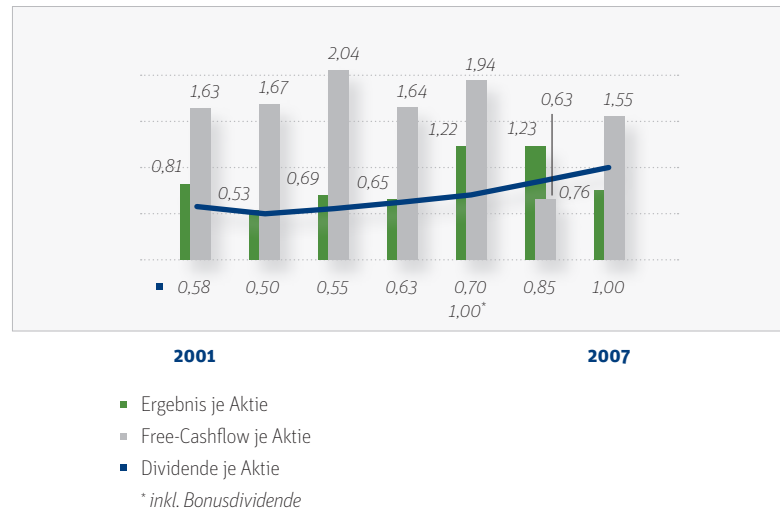
Der Kurs der Aktie der Hawesko Holding AG stieg von € 20,10 am ersten Handelstag 2007 auf einen Wert von € 25,49 im Juni und lag am letzten Handelstag des Jahres bei € 22,70: Die Hawesko-Aktie legte mithin im Berichtsjahr um 13 % zu.

Am 2. Oktober 2007 wurde ein Aktienrückkaufprogramm mit einem Umfang von bis zu € 3 Mio. gestartet. Die zurückgekauften Aktien sollen – voraussichtlich in der ersten Jahreshälfte 2008 – eingezogen werden, dadurch wird die Anzahl der außenstehenden Aktien reduziert und somit die Kennzahlen je Aktie gesteigert.

INVESTOR RELATIONS

Die Investor-Relations-Aktivitäten der Hawesko-Gruppe sind so konzipiert, dass der kontinuierliche Dialog mit Fondsmanagern und anderen institutionellen Investoren sowie mit weiteren Teilnehmern und Vertretern des Kapitalmarktes gepflegt wird. 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, Großbritannien, den USA, Frankreich, Italien und den skandinavischen Ländern. Der Kontakt mit ihnen wurde im Laufe des Berichtsjahres nicht nur aufrechterhalten, sondern darüber hinaus weiter vertieft. 2007 fanden insgesamt 60 Einzelgespräche mit Aktionären und ihren Vertretern statt. Hawesko führte darüber hinaus in Frankfurt am Main vier Firmenpräsentationen durch und stellte sich im Rahmen von Roadshows bei Investoren in der Schweiz und in London vor. Die Entwicklung der Hawesko Holding AG wird von einer Reihe namhafter Häuser regelmäßig verfolgt, darunter Berenberg Bank, Cazenove, Deutsche Bank, DZ BANK, GSC Research, Independent Research und M.M. Warburg.

KENNZAHLEN ZUR AKTIE (in €)



ERTRAGS-, FINANZ-
UND VERMÖGENSLAGE

ERTRAGSLAGE

Umsatzwachstum weit über dem des Gesamtweinmarkts – Marktanteile signifikant gestiegen

Der Netto-Umsatz des Hawesko-Konzerns erhöhte sich 2007 um 10,3 % von € 302,6 Mio. auf € 333,7 Mio. Die Absatzmenge belief sich im Berichtsjahr auf ca. 52 Millionen Flaschen bzw. Einheiten. Etwa 89 % des Umsatzes wurden in Deutschland erzielt. Dabei entfielen ca. 42 % auf Weine aus Frankreich, ca. 27 % auf solche aus Italien und ca. 10 % auf Gewächse aus Spanien.

ERGEBNISENTWICKLUNG

in Mio. €

	2004	2005	2006	2007
EBITDA	22,1	23,3	22,9	23,3
Veränderung gegenüber Vorjahr	-	+5,2 %	-1,8 %	+1,8 %
EBITDA-Marge	7,7 %	8,1 %	7,6 %	7,0 %
EBIT	16,8	18,9	18,6	18,3
Veränderung gegenüber Vorjahr	-	+12,4 %	-1,8 %	-1,8 %
EBIT-Marge	5,9 %	6,6 %	6,1 %	5,5 %
EBT	13,4	16,2	17,3	15,7
Veränderung gegenüber Vorjahr	-	+21,0 %	+6,8 %	-9,6 %
EBT-Marge	4,7 %	5,6 %	5,7 %	4,7 %
KONZERNERGEBNIS	5,7	10,7	10,8	6,7
Veränderung gegenüber Vorjahr	-	+88,6 %	+0,7 %	-38,4 %
Konzernergebnis-Marge	2,0 %	3,7 %	3,6 %	2,0 %

KOSTENSTRUKTUR

in % vom Umsatz

	2004	2005	2006	2007
Personalkosten	-10,2 %	-9,9 %	-9,5 %	-9,3 %
Werbekosten	-8,3 %	-8,2 %	-7,9 %	-8,1 %
Versandkosten	-4,0 %	-3,9 %	-3,7 %	-3,5 %
Sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen (Saldo)	-11,6 %	-11,5 %	-11,8 %	-11,3 %
Abschreibungen	-1,8 %	-1,5 %	-1,4 %	-1,5 %
SUMME	-35,9 %	-35,0 %	-34,3 %	-33,7 %

Alle Vertriebswege legten stärker zu als der Gesamtweinmarkt. Im Geschäftssegment Facheinzelhandel wächst der Umsatz kontinuierlich weiter. Der Versandhandel hat nach den Rückgängen der Verkaufserlöse in den letzten Jahren eine kräftige Umsatzbelebung erfahren, die in hohem Maße der forcierten Neukundengewinnung und der erfolgreichen Umsetzung des Weinclub-Konzepts »VinoSelect« beim *Hanseatischen Wein- und Sekt-Kontor* zu verdanken ist. Das mit Abstand stärkste Wachstum weist jedoch der Großhandel aus, der von der weltweit hohen Nachfrage nach Bordeauxweinen und von seinem attraktiven Sortiment mit vielen namhaften Exklusivitäten profitierte.

Die gegenüber 2006 leicht veränderten Umsatzanteile der einzelnen Segmente und die Erhöhung der Mehrwertsteuer zu Beginn des Jahres 2007 bei teilweise unveränderten Endpreisen ließen die Rohertragsmarge im Konzern sinken: von 40,4 % im Vor- auf 39,2 % im Berichtsjahr. Das prozentual höchste Umsatzplus wurde wiederum vom im Vergleich margenschwächeren Segment Großhandel/Distribution erzielt. Der Facheinzelhandel konnte seine Rohertragsmarge trotz der Anhebung des Mehrwertsteuersatzes fast wiederholen. Im Versandhandel wurde die Rohertragsmarge durch deutlich höhere Erstumsätze mit neuer Kundschaft beeinflusst, die traditionell eine niedrigere Spanne aufweisen, außerdem durch die Preisumstellungen nach der Mehrwertsteuererhöhung.

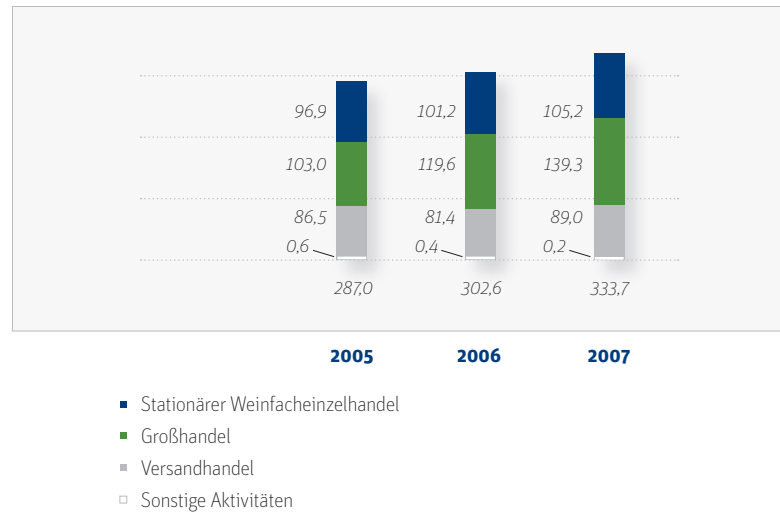
Konzern-EBIT wie geplant auf dem Niveau des Vorjahres

Das Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit (EBIT) des Hawesko-Konzerns belief sich im Berichtsjahr auf € 18,3 Mio. (Vorjahr € 18,6 Mio.). Das Konzern-EBIT entspricht im Jahr 2007 einer operativen Marge von 5,5 % vom Umsatz (2006: 6,1 %). Das EBIT des Berichtsjahres wurde einerseits durch die Kosten für den beendeten Test des Fachmarktkonzepts belastet, die € 1,3 Mio. betragen, andererseits durch die erhöhten Aufwendungen für die Neukundengewinnung (ca. € 1,0 Mio.) im Versandhandel. Hinzu kam die Veräußerung der polnischen Beteiligung *Sommelier Dystrybucja Sp.z o.o.* mit Wirkung zum 1. September 2007, die das EBIT allein um € 0,5 Mio. negativ beeinflusste, sowie die Integration des Lagers der *Wein-Wolf-Gruppe* in den Standort Tornesch bei Hamburg. Positive Effekte ergaben sich zu großen Teilen aus den Umsatzausweitungen in den Segmenten Facheinzelhandel und Großhandel.

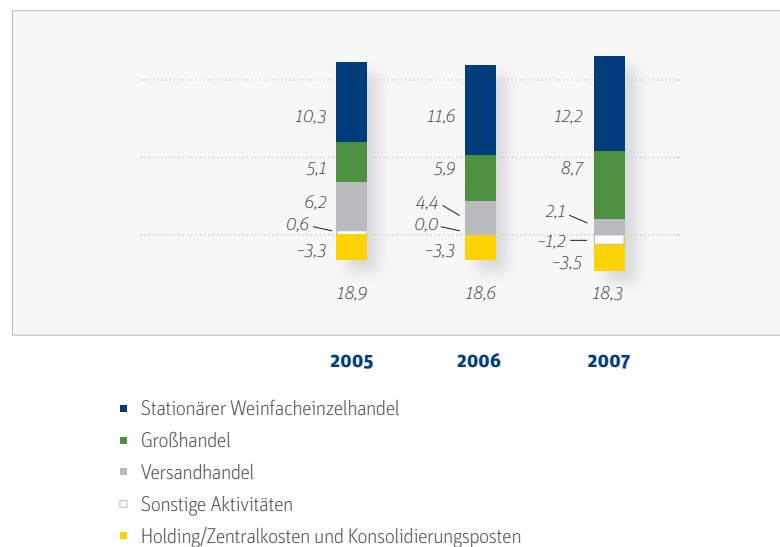
EBIT-MARGEN

in % vom Umsatz	2005	2006	2007
Stationärer Weinfacheinzelhandel	10,6 %	11,5 %	11,6 %
Großhandel	5,0 %	4,9 %	6,2 %
Versandhandel	7,1 %	5,4 %	2,4 %

KONZERNUMSATZ NACH SEGMENTEN (in Mio. €)



KONZERN-EBIT NACH SEGMENTEN (in Mio. €)



Jacques' Wein-Depot überkompensiert Kosten des getesteten Marktkonzepts deutlich

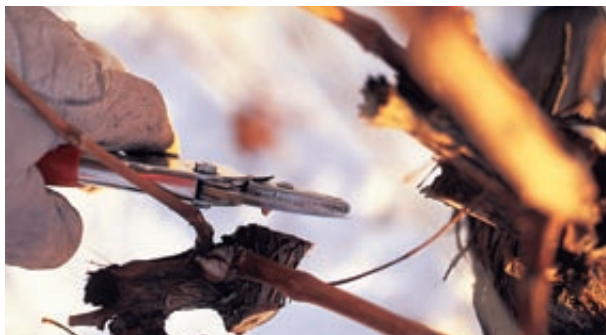
Der Netto-Umsatz des Geschäftssegments stationärer Weinfacheinzelhandel (im Wesentlichen Jacques' Wein-Depot) konnte im Berichtsjahr um 3,9 % auf € 105,2 Mio. gesteigert werden. Nach Flächenbereinigung ergab sich ein Umsatzanstieg von 2,6 %.

Das Wachstum ist sowohl die Folge eines deutlichen Anstiegs der Anzahl der Kaufvorgänge als auch des höheren Durchschnittsbons. Erstere konnten 2007 gegenüber dem Vorjahr um fast 4 %

gesteigert werden, während der Letztere knapp 3 % über dem Wert des Vergleichszeitraums lag. Der Durchschnittsbons profitierte von der hohen Nachfrage nach deutschen Weißweinen, deren Angebot gezielt ausgebaut wurde und die einen höheren

durchschnittlichen Verkaufspreis erzielen als Weißweine anderer Anbaugebiete. Des Weiteren fanden größere Verpackungseinheiten stärkeren Zuspruch. Zum Ende des Berichtsjahres wurden 269 Jacques' Wein-Depots betrieben, davon vier in Österreich (Vorjahresende: 260, davon fünf in Österreich). Per 31. Dezember 2007 war darüber hinaus ein weiteres Depot angemietet.

Der im September 2006 begonnene Test mit Weinfachmärkten wurde beendet. Angesichts der steigenden Nachfrage nach höherwertigen Weinen ist es sinnvoll, sich auf die angestammten Vertriebskanäle zu konzentrieren. Zwischenzeitlich waren im Berichtsjahr fünf solcher Märkte eröffnet. Drei Standorte wurden abschließend in Jacques' Wein-Depots umgewandelt und zwei geschlossen.



Das Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit (EBIT) des stationären Handels stieg im Berichtszeitraum von € 11,6 Mio. auf € 12,2 Mio. bzw. um 4,8 %. Dieser Steigerung lag vor allem der Umsatzzuwachs bei Jacques' Wein-Depot 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. Das EBIT von Jacques' Wein-Depot enthält im Berichtsjahr eine einmalige Sonderauflösung von zurückgestellten Bonuspunkten (€ 0,5 Mio.). Hinzu kommt, wie in den Vorjahren, die Auflösung der Boni derjenigen

Kunden, die länger als drei Jahre nicht gekauft haben (€ 0,3 Mio.). Belastungen des EBIT ergaben sich aus den beendeten Aktivitäten im Zusammenhang mit dem Test eines neuen Fachhandelskonzepts im Umfang von € 1,3 Mio. sowie aus den Schulungsaktivitäten der

Viniversitaet Die Weinschule GmbH in Höhe von € 0,2 Mio. (Vorjahr: € 0,3 Mio.). Der Marktauftritt in Österreich unter dem Namen Jacques' Wein-Depot hat den Break-even erreicht und ein EBIT in Höhe von € 0,1 Mio. erzielt. Im Vorjahr waren Verluste von € 0,1 Mio. entstanden.

Großhandel/Distribution wächst weiter stark überproportional bei deutlich verbesserter EBIT-Marge

Mit € 139,3 Mio. war der Netto-Umsatz des Geschäftssegments Großhandel/Distribution im Berichtsjahr um 16,4 % höher als im Vorjahr – und das obwohl der Umsatz 2006 schon um 16,1 % zugelegt hatte. Die gute Positionierung des Segments Großhandel/Distribution im Markt führte somit im Rahmen der überwiegend guten Verbraucherstimmung 2007 abermals zu starkem Wachstum. Knapp die Hälfte der Umsatzsteigerung erzielte die aus dem Bordeaux heraus operierende Tochtergesellschaft Château Classic – Le Monde des Grands Bordeaux, die auf den Handel mit Spitzenweinen der Region spezialisiert ist.



Aquitaine, Frankreich

Die restliche Steigerung verteilte sich auf die anderen Vertriebsgesellschaften des Geschäftssegments, wobei die in 2006 gestartete und auf den Vertrieb von deutschen Weinen ausgerichtete Tochtergesellschaft *Deutschwein Classics* ein starkes Wachstum auf niedriger Basis vorweisen konnte. Der Absatz der Weine von Baron Philippe de Rothschild entwickelte sich weiterhin positiv. Der Verkauf italienischer Weine zog ebenfalls deutlich an. Mit seinen Aktivitäten gemäß dem anspruchsvollen geschäftlichen Konzept »Gebündelte Individualität« ist *Wein Wolf* auch in Österreich und Tschechien erfolgreich.

Das Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit (EBIT) von Großhandel und Distribution erhöhte sich um 47,3 %: von € 5,9 Mio. im Vorjahr auf € 8,7 Mio. im Berichtsjahr. Darin spiegelt sich im Wesentlichen der profitable Umsatzzuwachs dieses Geschäftssegments wider. Die EBIT-Marge verbesserte sich spürbar: von 4,9 % im Vorjahr auf 6,2 % im Jahr 2007. Hinzu kam die Veräußerung der polnischen Beteiligung *Sommelier Dystrybucja Sp.z o.o.* mit Wirkung zum 1. September 2007, die das EBIT im Jahr 2007 um € 0,5 Mio. negativ beeinflusste.

Zukunftsorientierte Neukundengewinnung dominiert Umsatz und EBIT im Versandhandel

Im Geschäftssegment Versandhandel stieg der Netto-Umsatz 2007 auf € 89,0 Mio. Diese Erhöhung um 9,3 % war vor allem auf die forcierte Neukundengewinnung im Normalgeschäft des *Hanseatischen Wein- und Sekt-Kontors* und auf den Ausbau des Weinclub-Konzepts »VinoSelect« zurückzuführen. Der Umsatz des Präsentgeschäfts blieb trotz eines gesunkenen durchschnittlichen Umsatzes pro Auftrag nahezu unverändert. *Carl Tesdorpf – Weinhandel zu Lübeck* war, u. a. aufgrund einer höheren Auflage der Werbematerialien bei den Kundenansprachen, in der Lage, ebenfalls deutliche Umsatzzuwächse zu erwirtschaften.

Mit der Gewinnung von zahlreichen Neukunden, bei denen vielversprechendes Umsatzpotenzial vorhanden ist, konnte die Kundenstruktur im Versandhandel wiederum verbessert werden: Nahezu 100.000 neue Kunden kamen hinzu (Vorjahr: 53.000; jeweils ohne Einbeziehung der normalen jährlichen Abwanderung). Die starke Zunahme der Neukunden beeinflusste mehrere Verkaufskennzahlen im Vergleich mit dem Vorjahr: Sowohl die durchschnittliche Anzahl der Flaschen pro Bestellung (–1 %), der durchschnittliche Auftragswert (–9 %) sowie die Bestellhäufigkeit reduzierten sich erwartungsgemäß.

Das Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit (EBIT) des Versandhandelssegments sank auf € 2,1 Mio. (Vorjahr: € 4,4 Mio.). Für den Rückgang des operativen Ergebnisses waren vor allem die Kosten der intensivierten Neukundengewinnung verantwortlich, die das Geschäft nun auf eine breitere Kundenbasis stellt.

Zusätzlich ist bei der EBIT-Betrachtung zu beachten, dass im Vorjahr im Rahmen der Realisierung eines SAP-gestützten Warenwirtschaftssystems Eigenleistungen sowohl für angeschaffte als auch für selbst erstellte immaterielle Vermögenswerte (in erster Linie direkt zurechenbare Personalkosten) in Höhe von insgesamt € 0,8 Mio. aktiviert wurden. Die IT-Umstellung war zu Beginn des Berichtsjahres 2007 abgeschlossen, somit fielen keine aktivierungspflichtigen Beträge mehr an. Die Abschreibungen auf die aktivierte Software in Höhe von € 0,6 Mio. (Vorjahr: € 0,3 Mio.) belasteten das Versandhandels-EBIT.

Übernahme der Großhandelslogistik beeinträchtigten Logistik-EBIT

Die Tochtergesellschaft *IWL Internationale Wein Logistik* in Tornesch bei Hamburg ergänzt mit ihren Logistikservices die Aktivitäten des Versand- bzw. des Großhandels. Zu einem geringen Teil werden ebenfalls logistische Dienstleistungen für Kunden außerhalb des Konzerns erbracht. Im Berichtsjahr gingen diese Außenumsätze um 36 % zurück. Weitere Kosten fielen im Wesentlichen für zusätzliches Personal mit insgesamt € 1,0 Mio. an. Einerseits war die Leistungseffizienz 2007 – insbesondere in den ersten sechs Monaten – durch die IT-Umstellung 2006 nicht so hoch wie im Vorjahr. Andererseits entstanden Umzugskosten durch die Übernahme der Großhandelslogistik vom Standort Tornesch. Beide Sachverhalte ließen das EBIT im Vergleich mit dem Vorjahr sinken.

Im Konzern beliefen sich die Holding-/Zentralkosten und Konsolidierungsposten im Berichtsjahr auf insgesamt € 3,5 Mio., nach € 3,3 Mio. im Vorjahr.

Konzernjahresüberschuss

Im Geschäftsjahr 2007 betrug das Konzernergebnis vor Ertragsteuern € 15,7 Mio. und lag damit um € 1,7 Mio. unter dem Vorjahreswert. Das Finanzergebnis (€ –2,6 Mio.) fiel um € 1,3 Mio. niedriger aus als im vorangegangenen Jahr (€ –1,3 Mio.), da in 2006 ein einmaliger Ertrag aus dem Verkauf nicht mehr benötigter Zinsderivate erzielt wurde und sich im Berichtsjahr 2007 rechnerisch ein höherer Finanzaufwand aus der nach IFRS vorgenommenen Bewertung für Minderheitsanteile von Personengesellschaften ergab.

Im Steueraufwand war der Wertansatz des Bilanzpostens »aktive latente Steuern« um € 2,7 Mio. zu korrigieren, nachdem der Bundesrat im Juli 2007 ein Steuerreformgesetz gebilligt hatte. Die daraus resultierende höhere Steuerquote von 55,6 %, nach 36,7 % im Vorjahr (vgl. Nr. 13 des Konzernanhangs) und das niedrigere Ergebnis vor Ertragsteuern führten zu einem Ergebnis nach Steuern von € 7,0 Mio. (Vorjahr: € 11,0 Mio.). Vergleichbar, d. h. bereinigt um den einmaligen zusätzlichen Steueraufwand, betrug das Ergebnis nach Steuern im Berichtsjahr € 9,7 Mio.



Stellenbosch, Kap Weinland, Südafrika

Das Konzernergebnis nach Steuern und Fremddanteilen belief sich im Berichtsjahr auf € 6,7 Mio. (bereinigt um den einmaligen zusätzlichen Steuereffekt € 9,4 Mio.). Der Vorjahreswert lag bei € 10,8 Mio.

Das Ergebnis je Aktie betrug € 0,76 (bereinigt um den einmaligen zusätzlichen Steuereffekt € 1,07; 2006: € 1,23). Es stehen keine Wandelanleihen oder Wandlungsrechte aus; damit ist die Möglichkeit einer Verwässerung des Ergebnisses je 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 in Summe niedrigeren Ergebnisse der Tochtergesellschaften von € 15,4 Mio. im Vorjahr auf € 13,9 Mio. im Berichtsjahr. Abzüglich der Aufwendungen und der Steuern betrug der Jahresüberschuss € 10,7 Mio. (Vorjahr: € 1,7 Mio.). Im Vorjahr wurde eine Abschreibung auf den Buchwert der *Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO GmbH* vorgenommen, die sich im Berichtsjahr nicht wiederholt hat. Unter Berücksichtigung des Gewinnvortrages aus dem Vorjahr in Höhe von € 0,1 Mio. und nach Einstellung von € 1,8 Mio. in die anderen Gewinnrücklagen ergibt sich ein Bilanzgewinn von € 9,1 Mio.



FINANZLAGE

Grundsätze und Ziele des Finanzmanagements

Die Grundsätze und Ziele des Finanzmanagements wurden oben auf S. 15 unter »Strategie« erläutert.

Finanzierungsanalyse

Der Kapitalbedarf des Hawesko-Konzerns umfasst die Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte, die Finanzierung der operativen Geschäftstätigkeit sowie die Zahlung der Dividende. Dabei finanziert sich die Hawesko-Gruppe im Wesentlichen über Betriebsmittelkredite, Finanzierungsleasing und den erwirtschafteten betrieblichen Cashflow. Zum 31. Dezember 2007 beinhalteten die Liquiditätsreserven des Konzerns flüssige Mittel von € 8,4

Mio. (Vorjahr: € 5,5 Mio.).

Es bestehen Kreditlinien mit einem Volumen von insgesamt € 35,0 Mio. von denen € 10,0 Mio. saisonal zur Finanzierung des Weihnachtsgeschäfts zur Verfügung stehen. Diese Kreditlinien waren per 31. Dezember

2007 zu ca. 23 % in Anspruch genommen. Insgesamt hatte der Hawesko-Konzern zu diesem Stichtag kurz- und langfristige Finanzschulden in Höhe von € 19,2 Mio. Davon sind € 10,1 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 € 8,1 Mio. ausgewiesen.

Die Kosten für das dem Konzern zur Verfügung gestellte Eigen- und Fremdkapital betragen nach Berechnungen des Konzerns derzeit 7,6 %. Sie ergeben sich aus den gewichteten Kosten für das Eigenkapital in Höhe von 7,8 % einerseits, für das Fremdkapital in Höhe von 5,6 % andererseits. Bei der Berechnung der Eigenkapitalkosten geht der Konzern von einem langfristigen risikolosen Zinssatz von 4,75 % und von einer Risikoprämie von 5,0 % bei einem Beta von 0,6 aus.

ZUSAMMENSETZUNG DER FINANZVERSCHULDUNG PER 31. DEZEMBER 2007:

(Rundungsdifferenzen möglich)	Kurzfristig in Mio. €	Kurzfristig in %	Langfristig in Mio. €	Langfristig in %	Insgesamt in Mio. €
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	9,1	90,1	1,0	9,9	10,1
Finance-Lease	1,1	12,0	8,1	88,0	9,2
INSGESAMT	10,1	52,6	9,1	47,4	19,2

ZUSAMMENSETZUNG DER FINANZVERSCHULDUNG PER 31. DEZEMBER 2006:

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

Bei den kurzfristigen Krediten handelt es sich um rollierende Kreditaufnahmen in Euro mit einer Laufzeit von jeweils ein bis drei Monaten. Das Zinsänderungsrisiko wird über derivative Zinssicherungsinstrumente auf Konzernebene abgesichert, ohne die Kriterien des Hedging nach IFRS zu erfüllen. Die Konditionen der langfristigen Finanzschulden und Einzelheiten zur Bilanzierung der Finanzderivate sowie zum Finance-Leasing sind dem Konzernanhang ab S. 50 zu entnehmen.

Im Berichtsjahr 2007 sank die Netto-Verschuldung um € 5,2 Mio. auf € 11,4 Mio. Ursächlich für diese Entwicklung waren der Rückgang der Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten um € 1,2 Mio. sowie der Anstieg der flüssigen Mittel um € 2,9 Mio.

Die folgende Tabelle zeigt die Entwicklung der Netto-Verschuldung:

in Mio. € (Rundungsdifferenzen möglich)	2007	2006
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	10,1	11,3
+ Finance-Lease	9,2	10,2
+ Pensionsrückstellungen	0,6	0,7
= BRUTTOVERSCHULDUNG	19,8	22,1
- flüssige Mittel	-8,4	-5,5
= NETTOVERSCHULDUNG	11,4	16,6

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

Liquiditätsanalyse

KONZERN-CASHFLOW

in Mio. €	2007	2006
Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit	+17,9	+12,7
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	-2,6	-5,6
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	-12,4	-8,8

Der Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit verbesserte sich im Konzern um € 5,2 Mio. und erreichte € 17,9 Mio. Diese Erhöhung gegenüber dem Vorjahr resultierte einerseits daraus, dass sich die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen im Vergleich zum Umsatzanstieg nur unterproportional erhöhten. Außerdem stieg das Vorratsvermögen wegen der geringeren Anzahlungen bei der Subskription von Bordeauxweinen bzw. wegen der im Vorjahr aufgrund des begehrten Jahrgangs 2005 besonders hohen Anzahlungen insgesamt weniger an.

Im Cashflow aus der Investitionstätigkeit sind Zahlungsmittelabflüsse für Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte in Höhe von € 3,4 Mio. enthalten.

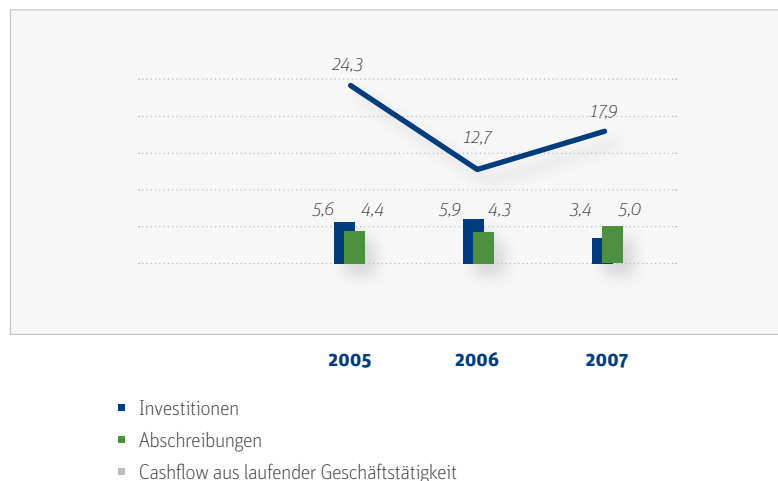
Der Free-Cashflow (Summe der Cashflows aus laufender Geschäftstätigkeit und Investitionstätigkeit abzüglich Auszahlungen für Zinsen), der eine wichtige Steuerungsgröße in der Hawesko-Gruppe darstellt, erhöhte sich um € 8,0 Mio. auf € 13,6 Mio.

Investitionsanalyse

In immaterielle Vermögenswerte, Sachanlagen und Finanzanlagen hat die Hawesko-Gruppe im Berichtsjahr € 3,4 Mio. investiert (Vorjahr: € 5,9 Mio.). Bezogen auf den Umsatz ergibt sich eine Investitionsquote von rund 1,0 % (Vorjahr: 2,0 %).

Die Sachanlageninvestitionen beliefen sich auf insgesamt € 2,9 Mio. (Vorjahr: € 3,0 Mio.) und dienten zum größten Teil (mit € 1,1 Mio.) der Modernisierung im stationären Fach-einzelhandel von *Jacques' Wein-Depot*. Die Investitionen in immaterielle Vermögenswerte von € 0,5 Mio. (Vorjahr: € 2,9 Mio.) betrafen zum einen die Neugestaltung des Internetauftritts des *Hanseatischen Wein- und Sekt-Kontors* sowie Lizenzen im Rahmen der im Vorjahr eingeführten Lagerverwaltungs-, Warenwirtschafts- und Finanzbuchhaltungsoftware im Versandhandel und in der Logistik.

INVESTITIONEN/ABSCHREIBUNGEN/CASHFLOW (in Mio. €)



STRUKTUR DER KONZERNBILANZ – AKTIVA

in Mio. € (Rundungsdifferenzen möglich)

	2007		2006	
		in % der Bilanzsumme		in % der Bilanzsumme
LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE				
Immaterielle Vermögenswerte	9,9	6 %	10,6	6 %
Sachanlagen	22,0	12 %	23,5	14 %
Finanzanlagen	0,3	0 %	0,3	0 %
Latente Steuern	9,9	6 %	15,3	9 %
Sonstige	6,8	4 %	7,6	4 %
	48,9	28 %	57,3	33 %
KURZFRISTIGE VERMÖGENSWERTE				
Vorräte	68,4	38 %	61,2	36 %
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	47,8	27 %	44,8	26 %
Liquide Mittel und sonstige kurzfristige Aktiva	11,5	7 %	8,6	5 %
	127,7	72 %	114,6	67 %
BILANZSUMME	176,6	100 %	171,9	100 %

STRUKTUR DER KONZERNBILANZ – PASSIVA

in Mio. € (Rundungsdifferenzen möglich)

	2007		2006	
		in % der Bilanzsumme		in % der Bilanzsumme
EIGENKAPITAL				
Gezeichnetes Kapital (angepasst gem. IFRS)	8,9	5 %	8,9	5 %
Kapitalrücklage	6,1	3 %	5,9	3 %
Gewinnrücklagen	34,9	20 %	35,3	21 %
Ausgleichsposten	0,0	0 %	0,0	0 %
Konzernbilanzgewinn	21,0	11 %	22,1	13 %
Minderheitsanteile	0,6	1 %	0,3	0 %
	71,4	40 %	72,5	42 %
ANTEILE ANDERER GESELLSCHAFTER AM KOMMANDITKAPITAL VON TOCHTERGESELLSCHAFTEN	3,7	2 %	3,0	2 %
LANGFRISTIGE SCHULDEN				
Rückstellungen	0,9	1 %	1,0	1 %
Langfristiger Teil der Finanzschulden	9,1	5 %	11,2	6 %
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten und latente Steuern	5,7	3 %	8,6	5 %
	15,6	9 %	20,8	12 %
KURZFRISTIGE SCHULDEN				
Rückstellungen	0,1	0 %	0,0	0 %
Kurzfristiger Teil der Finanzschulden	10,1	6 %	10,3	6 %
Erhaltene Anzahlungen	10,0	6 %	3,7	2 %
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	45,0	25 %	43,5	25 %
Sonstige Verbindlichkeiten	20,7	12 %	18,1	11 %
	85,9	49 %	75,6	44 %
BILANZSUMME	176,6	100 %	171,9	100 %

VERMÖGENSLAGE

Verschuldung weiter zurückgeführt

Die Bilanzsumme des Konzerns erhöhte sich von im Vorjahr € 171,9 Mio. auf € 176,6 Mio. im Berichtsjahr. Dies entspricht einer Steigerung um 2,8 %.

Die langfristigen Vermögenswerte lagen mit € 48,9 Mio. deutlich unter dem Vorjahr (€ 57,3 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. Nach dem sehr guten Bordeauxjahrgang 2005 verzeichneten die langfristig geleisteten Anzahlungen auf Vorräte einen leichten Rückgang um € 0,7 Mio. auf € 5,7 Mio. Der Posten der aktiven latenten Steuern ging um insgesamt € 5,4 Mio. zurück. Davon sind € 2,7 Mio. auf die Reduzierung des Steuersatzes im Zuge der Steuerreform zurückzuführen.

Die kurzfristigen Vermögenswerte erhöhten sich von € 114,6 Mio. auf € 127,7 Mio. Dazu trug wesentlich der Anstieg der erhaltenen Anzahlungen bei, die wegen des begehrten Bordeauxjahrgangs 2005 besonders hoch ausfielen. Bedingt durch das Umsatzwachstum stiegen auch die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, wobei der Anstieg unterproportional ausfiel.

Das Eigenkapital des Konzerns hat sich gegenüber dem Vorjahr um € 1,1 Mio. auf € 71,4 Mio. reduziert. Dies ist vor allem auf die Abschreibung der aktiven latenten Steuern im Zusammenhang mit der Reduzierung des Steuersatzes im Zuge der Steuerreform zurückzuführen. Aufgrund der höheren Bilanzsumme reduzierte sich die Eigenkapitalquote (vor Ausschüttung) deshalb von 42,2 % auf 40,4 % der Bilanzsumme. Die Reduzierung der Gewinnrücklagen um € 0,4 Mio. auf € 34,9 Mio. resultiert aus dem Rückkauf eigener Anteile im Berichtsjahr.

Die Anteile anderer Gesellschafter am Kommanditkapital von Tochtergesellschaften haben sich im Vergleich zum Vorjahr um € 0,7 Mio. erhöht. Diese Position umfasst die möglichen Abfindungsverpflichtungen sowie die Anteile am Jahresergebnis der voll oder quotalkonsolidierten Konzerngesellschaften. In die Ermittlung der Abfindungsverpflichtungen gehen die Ergebnisse der letzten drei Jahre in gewichteter Form ein, wobei das aktuelle Jahr den größten Einfluss hat. Daher sind die guten Ergebnisse der *Wein-Wolf-Gruppe* für den Anstieg dieser Position maßgeblich.



Burgund, Frankreich

Die langfristigen Verbindlichkeiten sind um € 5,2 Mio. auf € 15,6 Mio. gesunken. Dies ist hauptsächlich auf die Umgliederung der erhaltenen Anzahlungen in die kurzfristigen Verbindlichkeiten zurückzuführen, die im Vorjahr wegen des begehrten Bordeauxjahrgangs 2005 besonders hoch ausfielen. Die Finanzschulden hingegen reduzierten sich im Berichtsjahr um € 2,1 Mio. auf € 9,1 Mio. Da keine neuen langfristigen Finanzschulden aufgenommen wurden, ging durch die planmäßigen Tilgungen diese Position zurück.

Die kurzfristigen Verbindlichkeiten erhöhten sich um € 10,3 Mio. Ursächlich hierfür sind die erhaltenen

Anzahlungen für den begehrten Jahrgang 2005, die im Vorjahr unter den langfristigen Verbindlichkeiten ausgewiesen wurden.

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

In der Berichtsperiode wurde die indirekte Beteiligung an der *Sommelier Dystrybucja Sp.z o.o.* veräußert (s. Ertragslage). Unternehmenskäufe haben in der abgelaufenen Berichtsperiode nicht stattgefunden.

Der Kapitalumschlag erreichte nach 1,8 im Vorjahr 1,9 im Berichtsjahr.

Wesentliche genutzte und nicht bilanzierte Vermögenswerte, die geleast oder gepachtet sind, existieren nicht. Im Facheinzelhandel werden die von *Jacques' Wein-Depot* betriebenen Läden grundsätzlich gemietet und sind daher nicht im Anlagevermögen ausgewiesen. Zum Berichtsjahresende waren insgesamt 269 *Jacques' Wein-Depots* eröffnet.



Provence, Frankreich

Die wichtigsten nicht bilanzierungsfähigen immateriellen Vermögenswerte des Konzerns liegen im Bereich der Kunden- und Lieferantenbeziehungen. Hier ist insbesondere die Kundendatei zu nennen, in der ein erheblicher Teil der Gruppe der in Deutschland an hochwertigen Weinen Interessierten repräsentiert ist. Überdies ist die Lager- und Transportlogistik ein wesentlicher Vermögenswert.

Im Facheinzel- und im Versandhandel werden mehr als eine Million Privatkunden in Deutschland und Österreich bedient. Im Durchschnitt kauften diese Kunden für ca. € 176 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. Seit Sommer des Berichtsjahres wird außerdem die Logistik für die *Wein-Wolf*-Gruppe von der *IWL Internationale Wein Logistik GmbH* abgewickelt. Die Lagerintegration führt zu Synergieeffekten aufgrund einer höheren Lagerauslastung und flexiblerer Personaldisposition durch die Bündelung von Warenströmen im Versand- und Großhandel. Im Facheinzelhandel wird dagegen größtenteils auf Dienstleistungen Dritter zurückgegriffen, da die Abläufe hier 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 2007 durchschnittlich 609 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, überwiegend in Deutschland, beschäftigt, nach 551 im Vorjahr. Der Anstieg der Mitarbeiterzahl geht auf die Übernahme der Großhandelslogistik durch die Tochtergesellschaft *IWL Internationale Wein Logistik* sowie auf die Geschäftsausweitung insgesamt zurück.

Nach Funktion der Mitarbeiter ergibt sich für das Berichtsjahr folgende Struktur: Tätig in Marketing/Vertrieb/Kundenservice waren 48 % der Mitarbeiter, in Verwaltung und IT 16 %, in der Logistik 29 % sowie in Einkauf und Beschaffung 7 %.

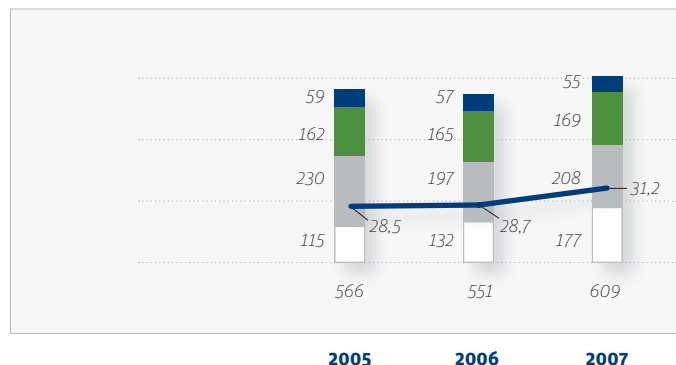
Die Personalaufwendungen gliedern sich in Löhne und Gehälter sowie gesetzliche, tarifliche und freiwillige Sozialaufwendungen. Der Personalaufwand stieg im Berichtsjahr um 8,8 % auf € 31,2 Mio. Die Personalaufwandsquote ist mit 9,3 % (Vorjahr: 9,5 %) leicht gesunken.

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 2007 waren 287 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 € 0,2 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 Weincuvéés 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

Im Februar 2008, dem Zeitpunkt dieses Berichts, befindet sich die Hawesko-Gruppe nach Auffassung des Vorstands der Hawesko Holding AG wirtschaftlich in einer durch und durch guten Verfassung. Sie ist auch für künftiges Wachstum bestens gerüstet. Der gute Cashflow, die weit ausgreifende Gewinnung von neuen Kunden sowie ein Umsatzwachstum über dem Durchschnitt waren entscheidende Faktoren, von denen die Gruppe im Berichtsjahr profitieren konnte.

Insofern hat auch das vergangene Jahr die Tragfähigkeit des Hawesko-Geschäftsmodells erneut unter Beweis gestellt. Das bewährte Konzept des Konzerns eröffnet einerseits den Lieferanten attraktive Vertriebskanäle, andererseits gewährt es den Verbrauchern Zugang zu einer reichen Auswahl der attraktivsten Weine der Welt. Auf diesem Weg hat der Konzern eine Position errungen, in der er während des laufenden Geschäftsjahres nicht nur überproportional von den Bemühungen der vorangegangenen Jahre profitieren, sondern auch weitere Marktanteile hinzugewinnen konnte. Der Vorstand ist weiterhin der Überzeugung, dass sich der Konzern auf dem richtigen Weg befindet. Bestätigt sieht er sich in dieser Ansicht vom erfolgreichen Verlauf des Geschäftsjahres 2007, vor allem in den Geschäftsbereichen Facheinzelhandel und Großhandel/Distribution. Auch wenn die Rentabilität (EBIT-Marge) durch die außerordentlichen Zuwächse beim Umsatz naturgemäß kurzfristig belastet wird, liegt in diesem Wachstum aller Voraussicht nach ein nachhaltiger mittelfristiger Vorteil für die Gruppe.

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. Im Geschäftsjahr 2007 konnte trotz eines beschleunigten Wachstums die Kapitalbindung niedrig gehalten und die Netto-Verschuldung weiter zurückgeführt werden.

RECHTLICHE KONZERNSTRUKTUR UND ÜBERNAHMERECHTLICHE ANGABEN

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

Die Hawesko Holding AG ist seit Mai 1998 an der Börse notiert. Das gezeichnete Kapital in Höhe von € 13.249.488 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 Aktiegattungen existieren ebenfalls nicht. Der Vorstand ist satzungsgemäß bis 31. Mai 2008 ermächtigt, das Grundkapital mit Zustimmung des Aufsichtsrats durch Ausgabe neuer auf den Inhaber lautender Stückaktien um bis zu insgesamt € 6.600.000 zu erhöhen. Es ist beabsichtigt, auf der nächsten Hauptversammlung ein neues genehmigtes Kapital zu beschließen. Des Weiteren besteht durch Hauptversammlungsbeschluss bis zum 30. November 2008 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. Die Erteilung einer Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien durch die Hauptversammlung entspricht einer verbreiteten Praxis bei börsennotierten Aktiengesellschaften in Deutschland. Die Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien soll es der Gesellschaft ermöglichen, nationalen und internationalen Investoren eigene Aktien schnell und flexibel anzubieten, den Aktionärskreis zu erweitern und den Wert der Aktie zu stabilisieren. Darüber hinaus soll die Gesellschaft eigene

Aktien zur Verfügung haben, um diese als Gegenleistung beim Erwerb von Unternehmen oder Beteiligungen daran anbieten zu können. Am 2. Oktober 2007 hat der Vorstand beschlossen, auf der Grundlage dieser Ermächtigung eigene Aktien bis zu einem Wert von € 3 Mio. zurückzukaufen. Bis Ende Februar 2008 wurden insgesamt 136.222 Aktien zurückgekauft. Ausführliche Angaben zu Ausgabe und Erwerb von Aktien befinden sich im Konzernanhang unter Nr. 22.

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

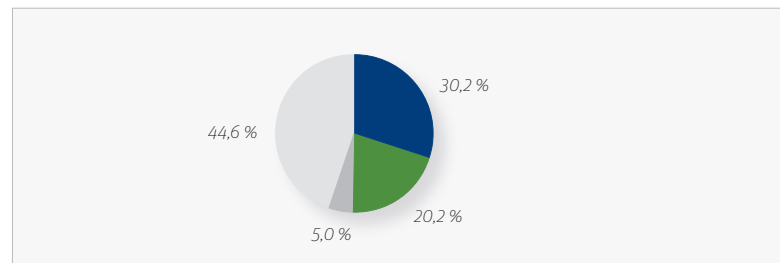
Die wesentlichen Vereinbarungen der Hawesko Holding AG, die eine Klausel für den Fall einer Übernahme der Hawesko Holding AG enthalten, betreffen zum einen Verträge mit einigen Lieferanten über exklusive Vertriebsrechte, zum anderen bilaterale Kreditlinien mit inländischen Banken. Im Übernahmefall haben die jeweiligen Lieferanten bzw. Kreditgeber das Recht, den Vertrag bzw. die Kreditlinie zu kündigen und ggf. die Kreditlinie fällig zu stellen. Eine Übernahme wird angenommen, wenn ein Dritter die Kontrolle über die Hawesko Holding AG erlangt; dies kann auch eine gemeinschaftlich handelnde Gruppe sein.

Der Vorstandsvorsitzende, Herr Alexander Margaritoff, ist mit 30,2 % der Aktien größter Aktionär der Hawesko Holding AG. Danach folgen Herr Detlev Meyer – der seine Beteiligung an Hawesko 2005 erwarb und bis 31. Dezember 2007 Mitglied des Aufsichtsrats war – über die Tocos Beteiligung GmbH mit 20,2 % (31. Dezember 2006: 17,9 %) und Herr Michael Schiemann über die Augendum Vermögensverwaltung GmbH mit 5,0 %. Die verbleibenden ca. 45 % 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.

Die Hawesko-Gruppe ist im Wesentlichen in drei weitgehend selbstständige Geschäftssegmente untergliedert (vgl. »Strategie«, S. 13).

AKTIONÄRSSTRUKTUR (in %)



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

LEITUNG UND KONTROLLE

Die Leitung des Unternehmens in eigener Verantwortung und seine Vertretung bei Geschäften mit Dritten obliegen dem Vorstand der Hawesko Holding AG. Er besteht seit dem 1. Januar 2008 aus vier Mitgliedern (bis zum 31. Dezember 2007 drei Mitglieder) 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.



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

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

Ausführliche Angaben zu den Mitgliedern des Vorstands und des Aufsichtsrats 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 anwendet wurden oder werden. Diese Erklärung wird im Geschäftsbericht (Seite 87) 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.



Steiermark, Österreich

VERGÜTUNGSBERICHT

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

Der variable Anteil besteht aus einer Tantieme, die sich grundsätzlich nach dem Jahresüberschuss richtet; eine Komponente mit langfristiger Anreizwirkung existiert nicht. Die Vergütungen des Vorstands werden im Konzernanhang unter Nr. 43 angegeben und sind zugleich Bestandteil dieses Vergütungsberichts.

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

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

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. 43 des Konzernanhangs angegeben und sind zugleich Bestandteil dieses Vergütungsberichts.

Der Aktienbesitz des Vorstands und des Aufsichtsrats wird im Konzernanhang unter Nr. 43 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 haben die Herren Hoolmans und Margaritoff im Rahmen eines Mitarbeiteraktien-Angebots jeweils 1.500 Stück Aktien der Hawesko Holding AG zu einem Durchschnittspreis von € 17,54 gekauft.

UMWELTBERICHT

Die Hawesko-Gruppe verfügt als Handelsunternehmen mit Ausnahme der Tochtergesellschaft *Gebr. Josef und Matthäus Ziegler GmbH* über keine Produktionsanlagen; insofern sind die entsprechenden Umweltstandards für die Gruppe 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 Lieferanten nehmen diese Anregung positiv auf und sind dabei, ihre Prozesse entsprechend zertifizieren zu lassen. Im Berichtsjahr erhöhte sich die Zahl der Lieferanten, die ihre positiven Beiträge zum Umweltschutz der Öffentlichkeit zugänglich gemacht haben. Darüber hinaus werden in der Hawesko-Gruppe Wertstoffe recycelt, so beispielsweise Kartonagen und Korke.

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.



Provence, Frankreich

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 etabliert, welches laufend weiterentwickelt wird. 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. 89 % 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 den Fokus ihrer 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 die generelle Entwicklung des privaten Verbrauchs eine der beeinflussenden Rahmenbedingungen, unter denen die Hawesko-Gruppe tätig ist.

Im vierten Quartal 2007 und zu Beginn des Jahres 2008 belasteten die Auswirkungen der Hypothekenkrise in den USA sowie der gestiegene Ölpreis die wirtschaftliche Zuversicht in Deutschland. Sollte sich daraus ein Stimmungsumschwung ergeben, ist von einem Sinken der allgemeinen Konsumbereitschaft auszugehen und damit auch von einem schwieriger werdenden Weinmarkt. In ähnlichen Phasen in der Vergangenheit hat sich der Hawesko-Konzern jedoch regelmäßig als relativ unempfindlich gegen solche Phänomene erwiesen. Trotzdem könnte in diesem Fall das Wachstum im Jahr 2008 auf unter 3 % sinken (vgl. Prognosebericht unten).

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, unter Einsatz ihrer Kompetenz im Database-Marketing sowie in der Kundenlogistik 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 Werbemaßnahmen, die 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 Handlungskosten belastet.

- *EU-Diskussion über Werbeverbot für Alkoholika*

In der Europäischen Union wird seit einigen Jahren eine Diskussion darüber geführt, ob die Werbung für Alkoholika EU-weit eingeschränkt werden sollte. 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.



Toskana, Italien

▪ *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*

Falls es zu einer Senkung der steuerlichen Freigrenze für Präsente an Geschäftsfreunde 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 Jahr 2005 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 bedarfsgerecht 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 Marketingsystems über ISDN-Wählleitungen mit der Zentrale in Düsseldorf verbunden. Der Ausfall einzelner Kassen kann gelegentlich vorkommen, stellt aber für das gesamte Unternehmen keine existenzielle Gefahr dar. Im Rahmen der Inanspruchnahme eines Service-Pakets der Firma Wincor-Nixdorf wird ein solcher Ausfall innerhalb von vier Stunden behoben. Das gesamte System ist seit 2001 ohne Probleme im Einsatz. 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 (s. u.). Die IT-Risiken für das Geschäft sind als gering einzustufen. Eine neue, moderne EDV-Lösung befindet sich in der Projektierungsphase.

Im Bereich Versandhandel werden die Kundenbestellungen und Warenströme seit Mitte des Jahres 2006 durch eine neue Lagerverwaltungs-, Warenwirtschafts- und Finanzbuchhaltungssoftware 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 zu Verlängerung kommen sollte, würden kurzfristig Umsätze wegfallen.

Weitere wesentliche Risiken sind derzeit nicht erkennbar.

SONSTIGES RISIKOMANAGEMENTSYSTEM/ CHANCENMANAGEMENTSYSTEM

Im Rahmen der monatlich stattfindenden Vorstandssitzungen werden Informationen aus den Geschäftssegmenten ausgetauscht, die außer auf den aktuellen Geschäftsverlauf auch auf eventuell bestehende spezielle Situationen – sowohl positiver als auch negativer Art – eingehen. Falls der Vorstand angesichts einer Herausforderung oder einer Chance besondere Maßnahmen für erforderlich oder ratsam hält, kann er diese zeitnah einleiten bzw. anordnen.

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 BEIDEN 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, Tschechien und Frankreich bedeutsam sein. Grundsätzlich ist der Vorstand an möglichen Akquisitionen im nahen Ausland interessiert. Einige potenzielle Objekte sind einer näheren Prüfung unterzogen worden, jedoch hat sich keines dieser Vorhaben so weit konkretisiert, dass darüber zu berichten wäre. Eine grundlegende Änderung der Geschäftsprozesse oder des Geschäftstyps ist nicht vorgesehen.

WIRTSCHAFTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN

Künftige gesamtwirtschaftliche Entwicklung: Fortdauer des günstigen Beschäftigungsklimas erwartet

Die konjunkturelle Entwicklung im Jahr 2007 war insgesamt gut. Die Auswirkungen der Hypothekenkrise in den USA haben jedoch die Konjunkturerwartungen vor allem im vierten Quartal belastet. Für 2008 bleiben die Perspektiven für Deutschland trotz zu Jahresanfang leicht nach unten revidierter Prognosen insgesamt gut. Die Zahl der Erwerbstätigen ist zum Jahresende 2007 gestiegen und beträgt zum ersten Mal nach der deutschen Wiedervereinigung mehr als 40 Millionen; das günstige Beschäftigungsklima soll nach Ansicht des Ifo-Instituts fort dauern, da sich der Zusammenhang von Wirtschaftswachstum und Zahl der Beschäftigten durch die Auswirkungen der Agenda 2010 gelockert habe. Für den privaten Konsum in Deutschland ist die Beschäftigung – trotz der Belastungen im Finanzsektor durch die Hypothekenkrise – einer der entscheidenden Faktoren. Der private Konsum wird bei steigenden Realeinkommen voraussichtlich nach dem Minus 2007 wieder in den positiven Bereich drehen; der Vorstand legt bei seinem Basisszenario eine Zunahme von 0,5 % zugrunde. Im Ganzen dürfte für 2008 von einer Zunahme des Bruttoinlandsprodukts um 1,6 % ausgegangen werden (Prognose des Ifo-Instituts vom Februar 2008).

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: Die Professionalisierung der Weinwelt, wachsende Konsumentenansprüche und Konsumkonzentration in Europa werden voraussichtlich auch in den Jahren 2008 und 2009 das Weingeschäft prägen. Außerhalb Europas werden sich ein steigender Weinkonsum und eine Nivellierung der Erntemengen hochwertiger Weintrauben aus Australien und den USA weltweit bemerkbar machen. Was nun die profitable Nutzung dieser Trends und die entsprechende Anpassung des Angebots betrifft, ist die Hawesko-Gruppe nach wie vor hervorragend positioniert. In der Planung geht das Unternehmen von einem mit ca. 1 % p. a. nur gering wachsenden Markt aus. In einer solchen Phase, in der sich der Markt konsolidiert, bestehen für die Hawesko-Gruppe zwei Chancen: Sie kann sowohl weitere Marktanteile hinzugewinnen als auch das eigene Wachstumstempo beschleunigen.

ERWARTETE ERTRAGSLAGE

Nachdem das Wachstum 2007 mit 10 % die ursprünglichen Erwartungen übertreffen konnte, rechnet der Vorstand für die nächsten beiden Geschäftsjahre mit einer Erhöhung des Umsatzes im einstelligen Prozentbereich. Zu diesem Wachstum werden voraussichtlich alle Geschäftsbereiche der Gruppe beitragen. Dies berücksichtigt bereits die für Jacques' Wein-Depot erwarteten Steigerungen des Umsatzes, die sowohl auf den bestehenden Flächen erzielt werden sollen als auch durch die Eröffnung von zehn neuen Depots pro Jahr. Das erwartete Wachstum im Großhandelssegment wird vor allem von zwei Säulen getragen werden: Einerseits durch die mit exklusivem Vertriebsrecht betreuten Weine – etwa diejenigen aus Italien –, andererseits durch die stark nachgefragten Bordeauxjahrgänge 2005 und 2006. Nach der signifikanten Ausweitung der Kundenbasis im Jahr 2007 kann davon ausgegangen werden, dass in den kommenden beiden Jahren auch der Versandhandel wieder einen Beitrag zum Umsatzwachstum leisten kann.

Aus heutiger Sicht erwartet der Vorstand, dass das operative Ergebnis des Konzerns im Jahr 2008 nach Wegfall mehrerer Einmalaufwendungen sowie infolge höherer Erlöse bei den Bordeauxweinen und operativer Verbesserungen erheblich über dem Niveau von 2007 liegen wird. In diese Prognose ist einbezogen, dass im Facheinzelhandel der Test des Fachmarktkonzepts (2007: € -1,3 Mio.), im Großhandel die Schließung der polnischen Tochtergesellschaft (€ -0,5 Mio.) und die Integration der Großhandelslogistik (€ -0,5 Mio.) nicht mehr belasten werden, und die Zusatzaufwendungen im Versandhandel für Neukundengewinnung (ca. € 1 Mio.) zurückgefahren werden.

Das Vorsteuerergebnis dürfte 2008 ebenfalls überproportional ansteigen, wobei das Finanzergebnis in Abhängigkeit der Bewertung für die Minderheitsanteile an Personengesellschaften schwanken kann. Die Ertragsteuerquote wird im Jahr 2008 voraussichtlich bei 33 % liegen, nachdem sie 2007 durch eine Abschreibung der aktiven latenten Steuern von € 2,7 Mio. außerordentlich hoch war. Mithin ist für das Geschäftsjahr 2008 von einem Konzernergebnis zwischen € 12,5 Mio. und € 13,5 Mio. auszugehen. Der Free-Cashflow für 2008 wird voraussichtlich zwischen € 13 Mio. und € 14 Mio. liegen. 2009 dürfte durch ein wiederum zu erwartendes höheres operatives Ergebnis auch das Konzernergebnis über das Niveau von 2008 ansteigen und sich ein Free-Cashflow von mehr als € 14 Mio. ergeben.

Geht man von der aktuellen Situation und einem weiterhin positiven Geschäftsverlauf aus, kann für 2008 eine Dividende mindestens auf dem Niveau der Vorjahre erwartet werden. Naturgemäß bleibt dies davon abhängig, dass sowohl das geplante Ergebnis als auch ein ausreichender Cashflow erreicht werden.

ERWARTETE FINANZLAGE

Die Finanzplanung des Hawesko-Konzerns geht auch künftig 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.

Nach heutigem Stand der Dinge wird sich die Netto-Verschuldung des Konzerns durch die Tilgung der langfristigen Finanzschulden sowie der Verbindlichkeiten aus Finance-Leasing verringern.

Die Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte werden im Geschäftsjahr 2008 voraussichtlich bei rund € 3 Mio. liegen. Der Fokus der vorgesehenen Investitionen richtet sich auf die Neueröffnungen von *Jacques' Wein-Depots*.



Stellenbosch, Kap Weinland, Südafrika

Weder Investitionen in Finanzanlagen noch Akquisitionen finden in der derzeitigen Planung Ausdruck; wegen der relativ kurzfristigen Natur solcher Gelegenheiten empfiehlt es sich nicht, sie in das Grundszenario fest einzuplanen. Der Hawesko-Konzern verfügt über ausreichende Finanzierungsrahmen, um eine eventuelle Akquisition bilanziell zu gestalten.

CHANCEN

Der Konsum in Deutschland hat sich trotz robusten BIP-Wachstums der letzten zwei Jahre und Entspannung auf dem Arbeitsmarkt auf das zuvor mehrere Jahre bestehende Niveau noch nicht eingependelt. Experten sagen im Februar 2008 einen Anstieg des privaten Konsums um ca. 1,5 % gegenüber dem Vorjahr voraus – das wäre höher als in den letzten fünf Jahren. Wenn das so eintrifft, kann dies einen positiven Einfluss auf den Weinmarkt ausüben und der Umsatzentwicklung des Hawesko-Konzerns zusätzlichen Rückenwind verleihen.

Die jüngste Studie von Vinexpo und dem International Wine and Spirits Record (IWSR) aus 2007 geht davon aus, dass der auf der ganzen Welt zu beobachtende Trend zu einem erhöhten Weinkonsum sich bis zum Jahr 2010 fortsetzt und in den höheren Preislagen (ab US-\$ 5,00 je Flasche) sogar noch zunimmt. Diese Entwicklung dürfte ihre Entsprechung auch auf dem deutschen Weinmarkt finden, sodass auch eine weitere positive Stimulation der Nachfrage nach hochwertigen Weinen möglich ist. Die genannte Studie rechnet mit einem Anstieg von 4 % der in Deutschland nachgefragten Menge in der Preislage zwischen € 4,00 und € 8,00 je Flasche in den Jahren 2005 bis 2010. Für die Preisklasse über € 8,00 je Flasche wird sogar eine um 12 % gestiegene Nachfrage erwartet. Sollten sich die Prognosen in etwa dieser Größenordnung bestätigen und auch der private Konsum – wie von den Wirtschaftsforschungsinstituten prognostiziert – ansteigen, besteht für den Hawesko-Konzern die Chance, ein Umsatzwachstum zu erreichen, das auf dem Niveau von 2007 liegt. Er wäre somit in der Lage, im laufenden Geschäftsjahr ein noch größeres Wachstum beim operativen Ergebnis zu erzielen. Im Februar 2008 schätzt der Vorstand die Wahrscheinlichkeit, dass dieses Szenario Realität wird, mit 25 % 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.

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 organisches Umsatzwachstum der Hawesko-Gruppe im Bereich zwischen 3 % und 5 % p. a. für realistisch. Für den Hawesko-Konzern wird die Steigerung der wirtschaftlichen Effizienz auch in den kommenden Jahren eine der wichtigsten Zielmarken bleiben. Dieses Ziel kann zum einen durch eine Erhöhung der Umsatzrentabilität (EBIT-Marge) umgesetzt werden. Zum anderen wird eine dauerhafte Kapitalrendite (ROCE) angestrebt, die nachhaltig bei 16 % liegt. Notwendig ist dafür, dass auch in Zukunft ein anhaltend effektives Working-Capital-Management betrieben wird. Schließlich soll auf mittlere Frist erreicht werden, dass ausnahmslos alle Konzerngesellschaften ein positives EBIT erwirtschaften. Nach Ansicht des Vorstands ist es innerhalb von drei bis fünf Jahren möglich, eine EBIT-Marge von 7 % für die bestehenden Aktivitäten des Konzerns dauerhaft und stabil zu erreichen.

KONZERNABSCHLUSS

der Hawesko Holding AG für das Geschäftsjahr 2007

KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

für den Zeitraum vom 1. Januar bis 31. Dezember 2007 (nach IFRS)

	Anhang	1.1.-31.12.2007	1.1.-31.12.2006
		in T€	in T€
UMSATZERLÖSE	7.	333.718	302.638
Erhöhung/Verminderung des Bestandes an fertigen Erzeugnissen		86	309
Andere aktivierte Eigenleistungen		0	774
Sonstige betriebliche Erträge	8.	16.444	13.979
Aufwendungen für bezogene Waren		-202.786	-180.391
Personalaufwand	9.	-31.202	-28.671
Abschreibungen	10.	-5.003	-4.263
Sonstige betriebliche Aufwendungen	11.	-92.826	-85.643
Sonstige Steuern		-159	-130
ERGEBNIS DER BETRIEBLICHEN TÄTIGKEIT		18.272	18.602
Finanzergebnis	12.	-2.605	-1.275
ERGEBNIS VOR ERTRAGSTEUERN		15.667	17.327
Ertragsteuern und latente Steuern	13.	-8.715	-6.361
ERGEBNIS NACH ERTRAGSTEUERN		6.952	10.966
Ergebnisanteil von Minderheitsgesellschaftern		-294	-160
KONZERNERGEBNIS		6.658	10.806
Ergebnis je Aktie (unverwässert) in €	14.	0,76	1,23

KONZERNBILANZ

zum 31. Dezember 2007 (nach IFRS)

AKTIVA	Anhang	31.12.2007	31.12.2006
		in T€	in T€
LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE			
Immaterielle Vermögenswerte	15.	9.877	10.630
Sachanlagen	16.	21.956	23.516
Finanzanlagen	17.	296	285
Geleistete Anzahlungen auf Vorräte	18.	5.715	6.432
Forderungen und sonstige Vermögenswerte	19.	1.106	1.135
Latente Steuern	21.	9.941	15.339
		48.891	57.337
KURZFRISTIGE VERMÖGENSWERTE			
Vorräte	18.	68.415	61.180
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	19.	47.833	44.847
Sonstige Vermögenswerte	19.	1.998	1.769
Forderungen aus Ertragsteuern		1.101	1.247
Bankguthaben und Kassenbestände	20.	8.388	5.506
		127.735	114.549
		176.626	171.886

PASSIVA	Anhang	31.12.2007	31.12.2006
		in T€	in T€
EIGENKAPITAL			
Gezeichnetes Kapital der Hawesko Holding AG	22.	13.249	13.249
Anpassung nach IFRS		-4.366	-4.366
Gezeichnetes Kapital		8.883	8.883
Kapitalrücklage	23.	6.108	5.867
Gewinnrücklagen	24.	34.892	35.286
Ausgleichsposten aus der Währungsumrechnung		24	14
Konzernbilanzgewinn	25.	20.950	22.091
Minderheitsanteile	26.	557	366
		71.414	72.507
ANTEILE ANDERER GESELLSCHAFTER AM KOMMANDITKAPITAL VON TOCHTERGESELLSCHAFTEN			
.....	27.	3.687	2.948
LANGFRISTIGE RÜCKSTELLUNGEN UND VERBINDLICHKEITEN			
Pensionsrückstellungen	28.	585	683
Sonstige langfristige Rückstellungen	30.	325	304
Finanzschulden	31.	9.080	11.184
Erhaltene Anzahlungen	32.	4.805	7.413
Sonstige Verbindlichkeiten	32.	719	867
Latente Steuern	29.	133	356
		15.647	20.807
KURZFRISTIGE VERBINDLICHKEITEN			
Sonstige Rückstellungen	30.	81	74
Finanzschulden	31.	10.140	10.253
Erhaltene Anzahlungen	32.	10.019	3.749
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	32.	44.962	43.482
Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern		500	451
Sonstige Verbindlichkeiten	32.	20.176	17.615
		85.878	75.624
		176.626	171.886

KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG

für den Zeitraum vom 1. Januar bis 31. Dezember 2007 (nach IFRS)

	Anhang	1.1.–31.12.2007	1.1.–31.12.2006
		in T€	in T€
Ergebnis vor Ertragsteuern	38.	15.667	17.327
+ Abschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens (Saldiert mit Zuschreibungen)		5.003	4.263
+/- Sonstige zahlungsunwirksame Aufwände und Erträge		656	-
+ Zinsergebnis	38.	2.605	1.275
+/- Ergebnis aus dem Abgang von Anlagevermögen		46	-5
+/- Veränderung der Vorräte		-7.041	-6.871
+/- Veränderung der Forderungen und der sonstigen Vermögenswerte		-3.570	-5.893
+/- Veränderung der Rückstellungen		-70	90
+/- Veränderung der Verbindlichkeiten (ohne Finanzschulden)		6.914	6.873
- Gezahlte Ertragsteuern	38.	-2.337	-4.350
= NETTOZAHLUNGSMITTELZUFLUSS AUS LAUFENDER GESCHÄFTSTÄTIGKEIT		17.873	12.709
- Erwerb von Tochterunternehmen		-	-50
+ Einzahlungen aus dem Verkauf von Tochterunternehmen		177	-
- Auszahlungen für Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte		-3.385	-5.868
- Auszahlungen aus dem Erwerb sonstiger Finanzanlagen		-13	-
+ Einzahlungen aus Abgang von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen		606	317
+ Einzahlungen aus dem Abgang von Finanzanlagen		2	2
= FÜR INVESTITIONSTÄTIGKEIT EINGESetzte NETTOZAHLUNGSMITTEL		-2.613	-5.599
- Auszahlungen für Dividenden		-7.485	-8.806
- Auszahlungen an Minderheiten*		-468	-546
+ Einzahlungen aus dem Verkauf eigener Anteile		331	-
- Auszahlungen aus dem Erwerb eigener Anteile		-954	-
- Zahlung von Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing		-1.002	-943
+/- Veränderung der Finanzschulden		-1.167	3.025
- Gezahlte und erhaltene Zinsen	38.	-1.633	-1.499
= AUS FINANZIERUNGSTÄTIGKEIT AB-/ZUGEFLOSSENE NETTOZAHLUNGSMITTEL		-12.378	-8.769
= NETTOAB-/ZUNAHME VON ZAHLUNGSMITTELN UND ZAHLUNGSMITTELÄQUIVALENTEN		2.882	-1.659
+ Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Anfang der Periode		5.506	7.165
= ZAHLUNGSMITTEL UND ZAHLUNGSMITTELÄQUIVALENTE AM ENDE DER PERIODE	38.	8.388	5.506

* einschließlich der Auszahlungen an andere Gesellschafter von Personengesellschaften

KONZERN-EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG

für den Zeitraum vom 31. Dezember 2005 bis 31. Dezember 2007 (nach IFRS)

	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Gewinnrücklagen	Ausgleichs- posten aus der Währungs- umrechnung	Konzernbilanz- gewinn	Minderheiten- anteil	Eigenkapital
in T€							
31.12.2005	8.883	5.867	32.958	8	22.419	300	70.435
Einstellung in Gewinnrücklagen	-	-	2.328	-	-2.328	-	-
Eigene Anteile	-	-	-	-	-	-	-
Dividenden	-	-	-	-	-8.806	-95	-8.901
Differenzen aus der Währungsumrechnung	-	-	-	6	-	1	7
Jahresüberschuss	-	-	-	-	10.806	160	10.966
31.12.2006	8.883	5.867	35.286	14	22.091	366	72.507
Einstellung in Gewinnrücklagen	-	-	314	-	-314	-	-
Eigene Anteile	-	241	-708	-	-	-	-467
Dividenden	-	-	-	-	-7.485	-109	-7.594
Differenzen aus der Währungsumrechnung	-	-	-	10	-	6	16
Jahresüberschuss	-	-	-	-	6.658	294	6.952
31.12.2007	8.883	6.108	34.892	24	20.950	557	71.414

ENTWICKLUNG DES KONZERN-ANLAGEVERMÖGENS

zum 31. Dezember 2007 (nach IFRS)

IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE	in T€	Software	Firmenwert	Geleistete Anzahlungen	Gesamt
ANSCHAFFUNGS- ODER HERSTELLKOSTEN					
STAND AM 1.1.2007		10.131	8.409	-	18.540
Zugänge		485	-	-	485
Abgänge		-32	-	-	-32
Zuschreibungen		-	-	-	-
Umbuchungen		-	-	-	-
STAND AM 31.12.2007		10.584	8.409	-	18.993
KUMULIERTE ABSCHREIBUNGEN					
STAND AM 1.1.2007		4.633	3.277	-	7.910
Zugänge		1.194	28	-	1.222
Abgänge		-16	-	-	-16
Zuschreibungen		-	-	-	-
Umbuchungen		-	-	-	-
STAND AM 31.12.2007		5.811	3.305	-	9.116
BUCHWERTE STAND AM 31.12.2007		4.773	5.104	-	9.877

SACHANLAGEN	in T€	Grundstücke und Gebäude	Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	Anlagen im Bau	Gesamt
ANSCHAFFUNGS- ODER HERSTELLKOSTEN					
STAND AM 1.1.2007		31.372	19.314	13	50.699
Zugänge		134	2.766	-	2.900
Abgänge		-730	-1.384	-1	-2.115
Zuschreibungen		-	-	-	-
Umbuchungen		4	6	-11	-1
STAND AM 31.12.2007		30.780	20.702	1	51.483
KUMULIERTE ABSCHREIBUNGEN					
STAND AM 1.1.2007		14.155	13.028	-	27.183
Zugänge		1.521	2.260	-	3.781
Abgänge		-409	-1.028	-	-1.437
Zuschreibungen		-	-	-	-
Umbuchungen		-	-	-	-
STAND AM 31.12.2007		15.267	14.260	-	29.527
BUCHWERTE STAND AM 31.12.2007		15.513	6.442	1	21.956

FINANZANLAGEN	in T€	Anteile an verbundenen Unternehmen	Beteiligungen	Wertpapiere	Sonstige Ausleihungen	Gesamt
ANSCHAFFUNGS- ODER HERSTELLKOSTEN						
STAND AM 1.1.2007		207	18	10	50	285
Zugänge		-	-	-	13	13
Abgänge		-	-	-	-2	-2
Zuschreibungen		-	-	-	-	-
Umbuchungen		-	-	-	-	-
STAND AM 31.12.2007		207	18	10	61	296
KUMULIERTE ABSCHREIBUNGEN						
STAND AM 1.1.2007		-	-	-	-	-
STAND AM 31.12.2007		-	-	-	-	-
BUCHWERTE STAND AM 31.12.2007		207	18	10	61	296

ENTWICKLUNG DES KONZERN-ANLAGEVERMÖGENS

zum 31. Dezember 2006 (nach IFRS)

IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE	in T€	Software	Firmenwert	Geleistete Anzahlungen	Gesamt
ANSCHAFFUNGS- ODER HERSTELLKOSTEN					
STAND AM 1.1.2006		4.536	8.589	2.753	15.878
Zugänge		2.858	-	-	2.858
Abgänge		-16	-180	-	-196
Zuschreibungen		-	-	-	-
Umbuchungen		2.753	-	-2.753	-
STAND AM 31.12.2006		10.131	8.409	-	18.540
KUMULIERTE ABSCHREIBUNGEN					
STAND AM 1.1.2006		3.904	3.428	-	7.332
Zugänge		745	29	-	774
Abgänge		-16	-180	-	-196
Zuschreibungen		-	-	-	-
Umbuchungen		-	-	-	-
STAND AM 31.12.2006		4.633	3.277	-	7.910
BUCHWERTE STAND AM 31.12.2006		5.498	5.132	-	10.630

SACHANLAGEN	in T€	Grundstücke und Gebäude	Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	Anlagen im Bau	Gesamt
ANSCHAFFUNGS- ODER HERSTELLKOSTEN					
STAND AM 1.1.2006		31.027	18.599	59	49.685
Zugänge		462	2.536	12	3.010
Abgänge		-104	-1.833	-59	-1.996
Zuschreibungen		-	-	-	-
Umbuchungen		-13	12	1	-
STAND AM 31.12.2006		31.372	19.314	13	50.699
KUMULIERTE ABSCHREIBUNGEN					
STAND AM 1.1.2006		12.809	12.570	-	25.379
Zugänge		1.444	2.045	-	3.489
Abgänge		-97	-1.588	-	-1.685
Zuschreibungen		-	-	-	-
Umbuchungen		-1	1	-	-
STAND AM 31.12.2006		14.155	13.028	-	27.183
BUCHWERTE STAND AM 31.12.2006		17.217	6.286	13	23.516

FINANZANLAGEN	in T€	Anteile an verbundenen Unternehmen	Beteiligungen	Wertpapiere	Sonstige Ausleihungen	Gesamt
ANSCHAFFUNGS- ODER HERSTELLKOSTEN						
STAND AM 1.1.2006		157	18	10	53	238
Zugänge		50	-	-	-	50
Abgänge		-	-	-	-3	-3
Zuschreibungen		-	-	-	-	-
Umbuchungen		-	-	-	-	-
STAND AM 31.12.2006		207	18	10	50	285
KUMULIERTE ABSCHREIBUNGEN						
STAND AM 1.1.2006		-	-	-	-	-
STAND AM 31.12.2006		-	-	-	-	-
BUCHWERTE STAND AM 31.12.2006		207	18	10	50	285

KONZERNANHANG

der Hawesko Holding AG für das Geschäftsjahr 2007

GRUNDLAGEN UND METHODEN DES KONZERNABSCHLUSSES

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

1. ALLGEMEINE GRUNDSÄTZE

Der Konzernabschluss ist in Anwendung der EU-Verordnung 1606/2002 im Einklang mit den Vorschriften der International Financial Reporting Standards (IFRS) aufgestellt worden, wie sie zum Abschlussstichtag in der EU anzuwenden sind. Zusätzlich wurden die gemäß § 315a Abs. 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 31.12.2007.

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 22.02.2008 an den Aufsichtsrat zur Billigung auf der Bilanzsitzung am 07.04.2008 weitergegeben.

Der testierte zusammengefasste Konzernlagebericht und Lagebericht sowie der Jahresabschluss zum 31.12.2007 der Hawesko Holding AG wird im elektronischen Bundesanzeiger veröffentlicht. Der Jahresabschluss sowie der zusammengefasste Konzernlagebericht und Lagebericht können darüber hinaus auch direkt bei der Hawesko Holding AG angefordert werden.

2. ERSTMALIG IM GESCHÄFTSJAHRE ANZUWENDEDE STANDARDS UND INTERPRETATIONEN UND ÄNDERUNGEN VON STANDARDS UND INTERPRETATIONEN

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

- **IFRS 7 »Financial Instruments: Disclosures«**
Mit dem Standard, durch den eine Überarbeitung der Anhangsangabevorschriften für Finanzinstrumente erfolgte, wurden die entsprechenden Vorschriften aus International Accounting Standard (IAS 32) ersetzt und erweitert.
- **IAS 1 »Presentation of Financial Statements – Capital Disclosures«**
Im Rahmen der Entwicklung von IFRS 7 wurden zusätzliche Angabevorschriften zum Kapital von Unternehmen verpflichtend. Da es sich ausschließlich um Anhangsangaben handelt, ergeben sich keine Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage.
- **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. Aus der erstmaligen Anwendung ergaben sich keine Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage.
- **IFRIC 8 »Scope of IFRS 2«**
In dieser Interpretation werden Fragen zur Anwendung von IFRS 2, der Regelungen zu aktienbasierten Vergütungen enthält, behandelt. Aus der erstmaligen Anwendung ergaben sich keine Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage.
- **IFRIC 9 »Reassessment of Embedded Derivatives«**
Im Rahmen der Interpretation werden Anwendungsfragen zum separaten Ausweis eingebetteter Derivate behandelt. Aus der erstmaligen Anwendung ergaben sich keine Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage.
- **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. Aus der erstmaligen Anwendung ergaben sich keine Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage.

3. NEUE RECHNUNGSLEGUNGSVORSCHRIFTEN DES IASB

Der Konzernabschluss der Hawesko Holding AG ist unter Berücksichtigung sämtlicher veröffentlichter und im Rahmen des Endorsement-Verfahrens für die Europäische Union übernommenen Rechnungslegungsstandards und Interpretationen des IASB, die für das Geschäftsjahr 2007 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 01.01.2007 beginnen:

- **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.
- **IAS 1 »Presentation of Financial Statements«**
Die im September 2007 veröffentlichten Änderungen des IAS 1 beziehen sich auf die Darstellung von Veränderungen im Eigenkapital. Die Änderungen sind für Geschäftsjahre, die nach dem 01.01.2009 beginnen, anzuwenden. Die Änderung wurde noch nicht im Rahmen des Endorsement-Verfahrens der EU-Kommission anerkannt.
- **IAS 23 »Borrowing Costs«**
Im März 2007 wurde IAS 23 geändert, wobei in der geänderten Version die Option entfällt, Kreditkosten, die sich auf Aktivposten beziehen, die eine gewisse Zeit brauchen, um genutzt oder verkauft zu werden, sofort als Ausgabe anzuerkennen. Der geänderte Standard ist für Geschäftsjahre, die nach dem 01.01.2009 beginnen, anzuwenden. Die Änderung wurde noch nicht im Rahmen des Endorsement-Verfahrens von der EU-Kommission anerkannt.
- **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. Die EU-Kommission hat diese Interpretation bereits anerkannt.

- **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 01.01.2008 beginnen. Sie ist noch nicht im Rahmen des Endorsement-Verfahrens von der EU-Kommission anerkannt worden.
- **IFRIC 13 »Customer Loyalty Programs«**
Die im Juni 2007 veröffentlichte Interpretation behandelt Fragestellungen der bilanziellen Abbildung von Kundenbindungsprogrammen, im Rahmen deren Kunden Prämiegutschriften gewährt werden, die künftig zum Erhalt vergünstigter oder kostenfreier Waren oder Dienstleistungen eingesetzt werden können. Diese Interpretation ist für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 01.07.2008 beginnen, anzuwenden. Die EU-Kommission hat diese Interpretation noch nicht anerkannt.
- **IFRIC 14 »IAS 19 – The Limit on a Defined Benefit Asset, Minimum Funding Requirements and their Interaction«**
IFRIC 14 stellt Leitlinien zur Bestimmung der Obergrenze des Überschussbetrages eines Pensionsfonds auf und ist für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 01.01.2008 beginnen, anzuwenden. Die EU-Kommission hat diese Interpretation noch nicht im Rahmen des Endorsement-Verfahrens anerkannt.

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.

4. KONSOLIDIERUNGSGRUNDSÄTZE

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

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

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

5. BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSGRUNDSÄTZE

Entgeltlich erworbene *immaterielle Vermögenswerte* werden mit ihren Anschaffungskosten angesetzt. Fremdkapitalkosten werden nicht aktiviert.

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.

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

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

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

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

Die Bewertung der *Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe sowie Handelswaren* erfolgt zu Anschaffungskosten oder dem niedrigeren Netto-Veräußerungswert. Die Anschaffungskosten enthalten neben den Einzelkosten auch direkt zurechenbare Gemeinkosten. Grundsätzlich basiert die Bewertung auf der gleitenden Durchschnittsmethode. *Unfertige Erzeugnisse und Fertigerzeugnisse* werden zu Herstellungskosten oder dem niedrigeren Netto-Veräußerungswert bewertet.

Latente Steuern resultieren aus temporär abweichenden Wertansätzen zwischen der IFRS-Konzernbilanz und den jeweiligen Steuerbilanzwerten dieser Vermögenswerte und Schuldposten. Aktive latente Steuern auf steuerlich realisierbare Verlustvorräte werden aktiviert, sofern zukünftige zu versteuernde Einkommen mit hinreichender Wahrscheinlichkeit zu erwarten sind. Der Ermittlung liegen die in den einzelnen Ländern zum Realisierungszeitpunkt erwarteten Steuersätze zugrunde. Diese basieren grundsätzlich auf den am Bilanzstichtag gültigen bzw. verabschiedeten gesetzlichen Regelungen.

Künftige Ertragsteuer-Minderungsansprüche sowie Ertragsteuerverpflichtungen aufgrund der Bilanzierung nach IFRS werden unter den aktiven bzw. passiven latenten Steuern ausgewiesen.

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 gezeitigt.

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

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

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

Ein *Finanzinstrument* ist ein Vertrag, der bei dem einen Unternehmen zu einem finanziellen Vermögenswert und bei dem anderen Unternehmen zu einer finanziellen Verbindlichkeit oder einem Eigenkapitalinstrument führt. Zu den finanziellen Vermögenswerten gehören insbesondere Bankguthaben und Kassenbestände, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige ausgereichte Kredite und Forderungen und zu Handelszwecken gehaltene originäre und derivative finanzielle Vermögenswerte.

Zu den finanziellen Verbindlichkeiten zählen Anteile anderer Gesellschafter am Kommanditkapital von Tochtergesellschaften, Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten, Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing und derivative Finanzverbindlichkeiten.

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

Sonstige Ausleihungen werden zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet.

Forderungen und sonstige Vermögenswerte werden zu fortgeführten Anschaffungskosten bilanziert. Erforderliche Wertberichtigungen, die sich nach dem wahrscheinlichen Ausfallrisiko richten, werden ergebniswirksam berücksichtigt. Wertberichtigte Forderungen und sonstige Vermögenswerte werden ausgebucht, sofern der Zufluss von Cashflows unwahrscheinlich ist.

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

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

Anteile anderer Gesellschafter am Kommanditkapital von Tochtergesellschaften werden erfolgswirksam zu fortgeführten Anschaffungskosten, die dem jeweiligen Abfindungsguthaben entsprechen, bewertet.

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige originäre finanzielle Verbindlichkeiten werden gemäß der Effektivzinsmethode zu fortgeführten Anschaffungskosten angesetzt, wobei der Zinsaufwand entsprechend dem Effektivzinssatz erfasst wird.

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

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

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

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

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

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

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

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

KONSOLIDIERUNGSKREIS

6. KONSOLIDIERUNGSKREIS

Zum Konsolidierungskreis der Hawesko Holding AG mit Sitz in Hamburg gehören insgesamt 20 (Vorjahr: 21) 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: acht) Tochterunternehmen von insgesamt untergeordneter Bedeutung für die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns werden nicht konsolidiert. Ihr Umsatz macht weniger als 1 % des Konzernumsatzes aus.

VOLL KONSOLIDIERTE TOCHTERGESELLSCHAFTEN	Sitz	Segment	Beteiligungshöhe in %
DIREKTE BETEILIGUNG			
Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO GmbH	Hamburg	Versandhandel	100,0
Jacques' Wein-Depot Wein-Einzelhandel GmbH	Düsseldorf	Stationärer Facheinzelhandel	100,0
CWD Champagner- und Wein-Distributionsgesellschaft mbH & Co. KG	Hamburg	Großhandel	100,0
Wein Wolf Holding GmbH & Co. KG	Bonn	Großhandel	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-Christoly, Médoc (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
INDIREKTE BETEILIGUNG			
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	87,0*
Wein Wolf Import GmbH & Co. Vertriebs KG	Salzburg (Österreich)	Großhandel	100,0*
Carl Tesdorpf GmbH	Lübeck	Versandhandel	90,0
Winegate New Media GmbH	Hamburg	Versandhandel	100,0

* 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, s.r.o.*, Prag (Tschechien), und *Universal Wines GmbH i.L.*, Budapest (Ungarn), werden quotaal in den Konzernabschluss im Segment Großhandel einbezogen. Die *Universal Wines GmbH* befindet sich seit dem 01.04.2007 in Liquidation.

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, s.r.o.*, Prag, in den Konsolidierungskreis aufgenommen. Die durchschnittliche Anzahl der Mitarbeiter im Geschäftsjahr 2007 betrug zehn (Vorjahr: fünf).

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 i.L.* Die durchschnittliche Anzahl der Mitarbeiter im Geschäftsjahr 2007 betrug null (Vorjahr: eins).

Mit Vertrag vom 30.08.2007 wurde die indirekte Beteiligung an *Sommelier Dystrybcja Sp.z o.o.* veräußert. Die im Rahmen der Entkonsolidierung aus der Konzernbilanz abgegangenen Vermögenswerte betragen T€ 1.021, die abgegangenen Verbindlichkeiten betragen T€ 1.224. Die Gesellschaft erzielte im abgelaufenen Geschäftsjahr bis zur Entkonsolidierung einen Umsatzerlös von T€ 724, das Ergebnis vor Zinsen und Steuern betrug T€ -58.

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

Anteile an den Vermögenswerten und Schulden:

in T€	31.12.2007	31.12.2006
Langfristige Vermögenswerte	-	6
Kurzfristige Vermögenswerte	1.689	1.382
AKTIVA	1.689	1.388
Eigenkapital	918	755
Kurzfristige Rückstellungen und Verbindlichkeiten	771	633
PASSIVA	1.689	1.388

Anteile an den Erträgen und Aufwendungen:

in T€	31.12.2007	31.12.2006
Umsatzerlöse	2.553	2.064
Sonstige betriebliche Erträge	22	31
Materialaufwand	-1.567	-1.255
Personalaufwand	-137	-112
Abschreibungen	-1	-0
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-345	-294
ERGEBNIS DER BETRIEBLICHEN TÄTIGKEIT	525	434
Zinserträge	52	18
Zinsaufwendungen	-27	-0
ERGEBNIS DER GEWÖHNLICHEN GESCHÄFTSTÄTIGKEIT	550	452
Ertragsteuern	-141	-115
JAHRESÜBERSCHUSS	409	337

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

NICHT KONSOLIDIERTE TOCHTERGESELLSCHAFTEN	Sitz	Beteiligungshöhe in %	Kapital in T€	Jahresergebnis 2007 in T€
»Châteaux et Domaines« Weinhandelsgesellschaft mbH	Hamburg	100,0	27	0
Wein Wolf Import GmbH	Bonn	100,0*	37	4
Wein Wolf Holding Verwaltungs GmbH	Bonn	100,0*	29	2
Weinland Ariane Abayan Verwaltungs GmbH	Hamburg	85,0*	28	1
Verwaltungsgesellschaft Wein Wolf Import GmbH	Salzburg (Österreich)	100,0*	40	6
Verwaltungsgesellschaft CWD Champagner- und Wein-Distributionsgesellschaft m.b.H.	Hamburg	100,0	28	1
Deutschwein Classics Verwaltungsgesellschaft mbH	Bonn	87,0*	25	1
C.C.F. Fischer GmbH	Tornesch	100,0	23	-1

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

Aufgrund der wirtschaftlich untergeordneten Bedeutung wurde die mittelbare Beteiligung (50 %) an der *Vera Maria Bau Consulting GmbH*, Bonn, die über die *Wein Wolf Import GmbH & Co. Vertriebs KG* gehalten wird, nicht konsolidiert. Das Jahresergebnis 2007 dieses Unternehmens betrug T€ –2.

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

7. UMSATZERLÖSE

in T€	2007	2006
Stationärer Facheinzelhandel	105.156	101.174
Großhandel	139.276	119.642
Versandhandel	89.026	81.416
Sonstiges	260	406
	333.718	302.638

In den Umsatzerlösen sind T€ 106 aus Gegengeschäften enthalten.

8. SONSTIGE BETRIEBLICHE ERTRÄGE

in T€	2007	2006
Miet- und Pachterträge	6.239	6.023
Werbekostenzuschüsse	3.895	3.193
Erlöse aus Kostenerstattung	2.251	2.206
Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen	1.479	627
Übrige	2.580	1.930
	16.444	13.979

9. PERSONALAUFWAND

in T€	2007	2006
Löhne und Gehälter	26.837	24.485
Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und Unterstützung	4.365	4.186
<i>Davon für Altersversorgung</i>	<i>(9)</i>	<i>(88)</i>
	31.202	28.671

Die Aufwendungen für Altersversorgung beinhalten Leistungen aus beitragsorientierten Versorgungsplänen in Höhe von T€ 89 (Vorjahr: T€ 83) und Erträge aus leistungsorientierten Versorgungsplänen in Höhe von T€ 98 (Vorjahr: Aufwendungen von T€ 5).

Dem Geschäftsführer einer Tochtergesellschaft ist im Geschäftsjahr eine Zusage gegeben worden, nach der dieser bei Ausscheiden in 2014 eine Abfindung in Höhe von 5 % der EBIT-Steigerung dieser Tochtergesellschaft gegenüber dem Ergebnis von 2005 erhält. Zum Bilanzstichtag ist diese Verpflichtung in Abhängigkeit der EBIT-Entwicklung in dieser Tochtergesellschaft bis 2007 in Höhe von T€ 128 aufwandswirksam gebildet worden.

10. ABSCHREIBUNGEN

in T€	2007	2006
Immaterielle Vermögenswerte	1.222	774
Sachanlagen	3.781	3.489
	5.003	4.263

11. SONSTIGE BETRIEBLICHE AUFWENDUNGEN

in T€	2007	2006
Werbung	26.881	23.945
Partnerprovisionen	27.241	25.508
Versandkosten	11.784	11.166
Mieten und Leasing	8.349	7.849
EDV- und Kommunikationskosten	2.749	2.546
Rechts- und Beratungskosten	1.037	1.114
Sonstige Personalaufwendungen	1.454	1.175
Übrige	13.331	12.340
	92.826	85.643

12. FINANZERGEBNIS

in T€	2007	2006
Zinserträge	232	107
Zinsaufwendungen	-1.237	-955
Zinsen für Finanzierungsleasing	-620	-679
Wertveränderungen in den Zins-sicherungsgeschäften	71	678
Anteile anderer Gesellschafter von Personentochtergesellschaften am Jahresüberschuss	-637	-365
Veränderung der fortgeführten Anschaffungskosten der Anteile anderer Gesellschafter am Kommanditkapital von Tochtergesellschaften	-414	-61
	-2.605	-1.275
<i>Davon: Aus Finanzinstrumenten der Bewertungskategorien gemäß IAS 39</i>		
Loans and Receivables	232	107
Financial Assets Held for Trading	21	1
Financial Liabilities Held for Trading	50	677
Financial Liabilities Measured at Amortised Cost	-2.288	-1.381

13. ERTRAGSTEUERN UND LATENTE STEUERN

in T€	2007	2006
Laufende Steuern	3.539	2.773
Latente Steuern	5.176	3.588
	8.715	6.361

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€	2007	2006
Laufendes Jahr	3.702	3.003
Vorjahre	-163	-230
	3.539	2.773

Der Aufwand für latente Steuern lässt sich wie folgt erläutern:

in T€	2007	2006
Aus steuerlich wirksamen Umstrukturierungen	2.528	2.524
Aus Verlustvorträgen	-	128
Sonstige temporäre Differenzen	-86	936
Aus der Änderung des einheitlichen Konzernsteuersatzes	2.734	-
	5.176	3.588

Der tatsächliche Steueraufwand des Jahres 2007 von T€ 8.715 ist um T€ 2.824 höher als der erwartete Steueraufwand von T€ 5.891, 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:

Gewerbsteuer (durchschnittlicher Hebesatz 360 %)	15,25 %
Körperschaftsteuer (25 % vom Gewinn nach Gewerbesteuer)	21,19 %
Solidaritätszuschlag (5,5 % der Körperschaftsteuer)	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€	2007	2006
Erwarteter Steueraufwand	5.891	6.515
Nutzung steuerlicher Verlustviträge aufgrund einer gewerbesteuerlichen Organschaft	-26	-112
Neubewertung latenter Steuern ..	2.734	-
Umgliederung Gewinnanteil Minderheiten	395	160
Periodenfremde Steueraufwendungen und -erträge	-163	-230
Nichtansatz steuerlicher Verlustviträge	-148	-17
Nichtabzugsfähigkeit von Tätigkeitsvergütungen für Mitunternehmer an Personengesellschaften	171	156
Nichtabzugsfähigkeit von 50 % der Dauerschuldzinsen bei der Gewerbesteuer	43	-
Auswirkung abweichender nationaler Steuersätze	-409	-196
Steuereffekt aus der Entkonsolidierung von <i>Sommelier Dystrybcja Sp.z o.o.</i>	130	-
Sonstige Steuereffekte	97	85
TATSÄCHLICHER STEUERAUFWAND ..	8.715	6.361
Effektiver Steuersatz %	55,63	36,71

14. ERGEBNIS JE AKTIE

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

	2007	2006
Konzernergebnis (T€)	6.658	10.806
Durchschnittliche Anzahl Aktien (tsd.)	8.805	8.806
Unverwässertes Ergebnis je Aktie (€)	0,76	1,23

Zum Zeitpunkt der Aufstellung des Konzernabschlusses befinden sich 8.668.162 Aktien im Umlauf.

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

ERLÄUTERUNGEN ZUR BILANZ

15. IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE

Die Entwicklung der immateriellen Vermögenswerte im Berichtsjahr und im Vorjahr ist im Konzern-Anlagenspiegel auf den Seiten 48–49 dargestellt.

in T€	31.12.2007	31.12.2006
Software	4.773	5.498
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	122	150
Firmenwerte aus der Kapitalkonsolidierung	4.982	4.982
	9.877	10.630

In der Position »Software« ist als selbst erstellter Vermögensgegenstand die im Vorjahr abgeschlossene Entwicklung eines IT-Systems zur Auftragserfassung und Kundenbearbeitung im Versandhandel in Höhe von T€ 595 (Vorjahr: T€ 712) enthalten. Es wurden Abschreibungen in Höhe von T€ 117 (Vorjahr: T€ 49) vorgenommen.

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

in T€	Anschaffungskosten	Kumulierte Abschreibung 31.12.2007	Buchwert 31.12.2007
Wein-Wolf-Gruppe	6.690	2.209	4.481
Le Monde des Grands Bordeaux C.C. SARL	615	426	189
Carl Tesdorf 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	-
	7.790	2.808	4.982

Die kumulierten Abschreibungen sind bis 31.03.2004 entstanden. Wertminderungsaufwendungen gemäß IAS 36 sind in der Berichtsperiode nicht erfasst worden. Somit entsprechen die Werte des Geschäftsjahres den Vorjahreswerten. Im Rahmen der Werthaltigkeitsprüfung 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 liegen eine risikoadjustierte Wachstumsrate und Zinssätze von 9,5 % bis 12,0 % vor Steuern zugrunde.

16. SACHANLAGEN

Die Entwicklung der Sachanlagen für das Berichtsjahr und das Vorjahr ist im Konzern-Anlagenspiegel auf den Seiten 48–49 dargestellt.

in T€	31.12.2007	31.12.2006
Grundstücke und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	15.513	17.217
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	6.442	6.286
Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	1	13
	21.956	23.516

Die Buchwerte der Grundstücke und Bauten im Finanzierungsleasing betragen zum 31.12.2007 T€ 7.499 (Vorjahr: T€ 8.489). Über diese kann nicht frei verfügt werden.

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

17. FINANZANLAGEN

Die Entwicklung der Finanzanlagen für das Berichtsjahr und das Vorjahr ist im Konzern-Anlagenspiegel auf den Seiten 48–49 dargestellt.

in T€	31.12.2007	31.12.2006
Anteile an verbundenen Unternehmen	207	207
Beteiligungen	18	18
Wertpapiere	10	10
Sonstige Ausleihungen	61	50
	296	285

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€	31.12.2007	31.12.2006
Wein Wolf Import GmbH	26	26
Wein Wolf Holding Verwaltungs GmbH	26	26
»Châteaux et Domaines« Wein- handels-gesellschaft mbH	26	26
Weinland Ariane Abayan Verwaltungs GmbH	20	20
Verwaltungsgesellschaft CWD Champagner- und Wein-Distributions- gesellschaft m.b.H.	25	25
Verwaltungsgesellschaft Wein Wolf Import GmbH, Salzburg (Österreich)	34	34
Deutschwein Classics Verwaltungsgesellschaft mbH	25	25
C.C.F. Fischer GmbH	25	25
	207	207

Die Position Beteiligungen (T€ 18) betrifft den an der *Ver Maria Bau Consulting GmbH*, Bonn, gehaltenen Anteil.

Bei den sonstigen Ausleihungen T€ 61 (Vorjahr: T€ 50) handelt es sich um ein (Vorjahr: ein) Mitarbeiterdarlehen. Das Darlehen wird mit 6 % verzinst und läuft noch bis September 2009.

18. VORRÄTE

in T€	31.12.2007	31.12.2006
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	1.454	1.396
Unfertige Erzeugnisse	2.529	2.392
Fertige Erzeugnisse und Waren	54.248	52.282
Geleistete Anzahlungen	15.899	11.542
	74.130	67.612

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

Vorräte in Höhe von T€ 325 (Vorjahr: T€ 569) wurden zu ihrem Netto-Veräußerungswert bilanziert. Im Periodenergebnis des Berichtsjahres wurde eine Auflösung des Bestandes an Wertberichtigungen von T€ 405 im Materialaufwand erfasst. Im Vorjahr wurden T€ 31 der Wertberichtigung zugeführt.

19. FORDERUNGEN UND SONSTIGE VERMÖGENSWERTE

in T€	31.12.2007	31.12.2006
<i>Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (brutto)</i>	48.488	45.619
<i>Abzüglich Einzelwert- berichtigungen</i>	-655	-772
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	47.833	44.847
Forderungen aus Ertragsteuern	1.101	1.247
Übrige Forderungen und sonstige Vermögenswerte	3.104	2.904
	52.038	48.998
<i>Davon mit einer Restlaufzeit von</i>		
<i>- bis zu 1 Jahr</i>	50.932	47.863
<i>- über 1 Jahr</i>	1.106	1.135

in T€	Buchwert	Davon zum Abschlussstichtag weder wertgemindert noch überfällig	Davon zum Abschlussstichtag nicht wertgemindert und in den folgenden Zeitbändern überfällig				
			< 30 Tage	30-60 Tage	61-90 Tage	91-180 Tage	> 180 Tage
	31.12.2007						
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	47.833	33.135	11.902	1.775	141	394	101
	31.12.2006						
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	44.847	31.263	10.330	1.991	403	221	144

Hinsichtlich des weder wertgeminderten noch in Zahlungsverzug befindlichen Bestands an Forderungen aus Lieferungen und Leistungen deuten zum Abschlussstichtag keine Anzeichen darauf hin, dass die Schuldner ihren Zahlungsverpflichtungen nicht nachkommen werden.

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

in T€	2007	2006
Stand Wertberichtigung am 01.01.	772	731
Zuführungen	321	359
Verbrauch	-425	-264
Auflösungen	-13	-54
STAND WERTBERICHTIGUNGEN AM 31.12.	655	772

Übrige Forderungen und sonstige Vermögenswerte:

in T€	31.12.2007	31.12.2006
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	7	7
Forderungen gegen Beteiligungen	63	83
Steuererstattungsansprüche	36	412
Handelsvertreterforderungen	400	355
Mietkautionen	754	783
Abgegrenzte Kosten	465	457
Übrige	1.379	807
	3.104	2.904

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 dessen Tochtergesellschaft *Global Wines, s.r.o.*, Prag (Tschechien), ausgewiesen.

Der Bestand der übrigen Vermögenswerte ist weder wertgemindert noch in Zahlungsverzug.

Es deuten zum Abschlussstichtag keine Anzeichen darauf hin, dass die Schuldner ihren Zahlungsverpflichtungen nicht nachkommen werden.

20. BANKGUTHABEN UND KASSENBESTÄNDE

Die Bankguthaben und Kassenbestände in Höhe von T€ 8.388 (Vorjahr: T€ 5.506) betreffen im Wesentlichen Guthaben bei Kreditinstituten.

21. AKTIVE LATENTE STEUERN

in T€	31.12.2007	31.12.2006
Vorjahr	15.339	19.213
Zunahme	130	0
Abnahme	-4.898	-3.282
Saldierung	-630	-592
	9.941	15.339

Aufgrund von Veränderungen im steuerlichen Organkreis der Hawesko Holding AG sind die sonst unter den Rückstellungen ausgewiesenen passiven latenten Steuern (vgl. Textziffer 29) im Vorjahr mit den aktiven latenten Steuern der Hawesko Holding AG erstmalig saldiert worden.

Die Guthaben aus latenten Steuern setzen sich wie folgt zusammen:

in T€	31.12.2007	31.12.2006
Temporäre Differenzen:		
- aus steuerlich wirksamen Umstrukturierungen	12.835	15.363
- aus der Zeitwertbewertung von derivativen Finanzinstrumenten	23	59
- Sonstige	490	509
- Saldierung	-630	-592
- aus der Änderung des einheitlichen Konzernsteuersatzes	-2.777	-
	9.941	15.339

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 sechs 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: null). Es bestehen aber weitere noch nicht genutzte steuerliche Verlustvorträge in Höhe von T€ 4.458 (Vorjahr: T€ 5.654), 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€ 23 (Vorjahr: T€ 59) angesetzt.

Aus den aktiven latenten Steuern werden voraussichtlich T€ 2.538 innerhalb von zwölf Monaten realisiert.

22. GEZEICHNETES KAPITAL

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 2007 wurde gemäß der Ermächtigung der Hauptversammlung vom 18.06.2007 bzw. des Vorstandsbeschlusses vom 02.10.2007 ein Aktienrückkaufprogramm gestartet. Bis zum Bilanzstichtag wurden 45.328 eigene Aktien erworben. Es sind Transaktionskosten für die Abwicklung des Rückkaufs in Höhe von T€ 2 entstanden. Darüber hinaus wurden bis zum Ende des Geschäftsjahres noch weitere 5.625 Aktien im Auftrag der Hawesko Holding AG gehandelt, die Anfang Januar 2008 mit einem Betrag von insgesamt T€ 121 abgerechnet wurden.

Im Rahmen eines Mitarbeiterbeteiligungsprogramms gingen im Berichtsjahr 19.469 eigene Aktien ab, sodass zum 31.12.2007 eigene Aktien in der Höhe von insgesamt 52.855 Stück gehalten werden.

Anzahl Aktien	2007	2006
ANFANGSBESTAND	8.805.996	8.819.494
Eigene Anteile	-52.855	-13.498
ENDBESTAND	8.753.141	8.805.996

Bis zur Aufstellung des Konzernabschlusses wurden weitere 84.979 Aktien erworben. Im Geschäftsjahr wurde eine reguläre Dividende von € 0,85, insgesamt T€ 7.485, 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,

- 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,
- sofern die Kapitalerhöhung gegen Sacheinlagen zum Zweck des Erwerbs von Unternehmen oder von Beteiligungen an Unternehmen erfolgt,
- bei Kapitalerhöhungen gegen Bareinlagen für einen Teilbetrag von bis zu € 264.000,00, um Aktien an die Belegschaftsmitglieder auszugeben,
- 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 Aktiengabe mit Zustimmung des Aufsichtsrats festzulegen.

Im Berichtsjahr wurden aus dem genehmigten Kapital keine Aktien ausgegeben, sodass dieses zum 31.12.2007 € 6.600.000,00 beträgt.

Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien

Die Hawesko Holding AG wurde auf der ordentlichen Hauptversammlung vom 18.06.2007 bis zum 30.11.2008 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 über die Börse 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. Erfolgt der Erwerb über ein öffentliches Kaufangebot, darf der gebotene Kaufpreis 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 Tag der öffentlichen Ankündigung um nicht mehr als 15 % unter- oder überschreiten.

Der Vorstand wurde ermächtigt, 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 § 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 ohne weiteren Hauptversammlungsbeschluss einzuziehen.

Der Aufsichtsrat kann bestimmen, dass Maßnahmen des Vorstands aufgrund dieser Ermächtigung nur mit seiner Zustimmung vorgenommen werden können.

Im Berichtsjahr wurden bis zum Bilanzstichtag 45.328 Stück (Vorjahr: 0 Stück) eigene Aktien zum Durchschnittskurs von € 21,05 erworben.

23. KAPITALRÜCKLAGE

in T€	31.12.2007	31.12.2006
Kapitalrücklage	6.108	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 je Aktie.

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

Die Kapitalrücklage hat sich im Berichtsjahr aufgrund der Ausgabe eigener Aktien im Rahmen eines Mitarbeiterbeteiligungsprogramms um T€ 241 erhöht.

24. GEWINNRÜCKLAGEN

in T€	31.12.2007	31.12.2006
Gewinnrücklagen	35.940	35.626
Abzugsposten für eigene Anteile	-1.048	-340
	34.892	35.286

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€ 1.048 (Vorjahr: T€ 340) in Abzug gebracht worden.

25. KONZERNBILANZGEWINN

Der Konzernbilanzgewinn enthält neben nicht ausgeschütteten Ergebnissen aus Vorjahren das Konzernergebnis des Geschäftsjahres sowie die Ergebnisanpassungen, die sich aus dem Übergang zu IFRS ergeben. Der ausschüttungsfähige Bilanzgewinn ergibt sich aus dem handelsrechtlichen Jahresabschluss der Hawesko Holding AG und beträgt T€ 9.058 (Vorjahr: T€ 7.613).

Die einzelnen Komponenten des Eigenkapitals sowie ihre Entwicklung in den Jahren 2006 und 2007 sind in der Eigenkapitalveränderungsrechnung des Konzerns auf Seite 47 dargestellt.

26. MINDERHEITSANTEILE

Die Minderheitsanteile in der Konzernbilanz umfassen die Fremddanteile am Eigenkapital und Jahresergebnis der voll oder quotaal konsolidierten Konzerngesellschaften (vgl. Textziffer 6).

27. ANTEILE ANDERER GESELLSCHAFTER AM KOMMANDITKAPITAL VON TOCHTERGESELLSCHAFTEN

Die Anteile anderer Gesellschafter am Kommanditkapital von Tochtergesellschaften umfassen die möglichen Abfindungsverpflichtungen und die Anteile am Jahresergebnis der voll oder quotaal konsolidierten Konzerngesellschaften. Es ist nicht davon auszugehen, dass es in den nächsten zwölf Monaten zu einer Auszahlung der finanziellen Verbindlichkeiten kommt.

28. PENSIONS-RÜCKSTELLUNGEN

Zum Zwecke der Altersversorgung haben fünf (Vorjahr: fünf) aktive Mitarbeiter, zwei (Vorjahr: ein) Pensionäre und keine (Vorjahr: ein) ehemaligen 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. Der Auflösungsbetrag bei den Pensionsrückstellungen betrug im Berichtsjahr T€ 98 (Vorjahr: Zuführung T€ 5).

Der Aufwand setzt sich zusammen aus Dienstzeitaufwand T€ 16 (Vorjahr: T€ 16), Zinsaufwand T€ 29 (Vorjahr: T€ 27), gezahlten Leistungen T€ 17 (Vorjahr: T€ 6) und versicherungsmathematischem Gewinn T€ 126 (Vorjahr: T€ 32).

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

in %	2007	2006
Diskontierungssatz	5,50	4,25
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.

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

31.12.2007	31.12.2006	31.12.2005	31.12.2004	31.12.2003
585	683	678	521	458

29. 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€	31.12.2007	31.12.2006
Anlagevermögen	567	443
Vorräte	236	276
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	134	142
Sonstige Vermögenswerte	18	152
Übrige	-149	-65
Saldierung mit aktiven latenten Steuern	-630	-592
Änderung des einheitlichen Konzernsteuersatzes	-43	-
	133	356

30. SONSTIGE RÜCKSTELLUNGEN

in T€	1.1.2007	Verbrauch (V) Auflösung (A)	Zuführung	31.12.2007
Personalrückstellungen	378	46 (V) 15 (A)	74	391

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

Die Rückstellungen mit einer Restlaufzeit von bis zu einem Jahr betragen T€ 66. Die Rückstellungen mit einer Restlaufzeit von einem bis zu fünf Jahren betragen T€ 325. Rückstellungen mit einer Restlaufzeit von mehr als fünf Jahren sind, genau wie im Vorjahr, nicht vorhanden.

31. FINANZSCHULDEN

in T€	31.12.2007	31.12.2006
Kreditinstitute	10.061	11.276
Finanzierungsleasing	9.159	10.161
	19.220	21.437
<i>Davon mit einer Restlaufzeit:</i>		
- bis zu 1 Jahr	10.140	10.253
- 1 Jahr bis 5 Jahre	5.569	7.222
- über 5 Jahre	3.511	3.962

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

KREDITLINIE

Restlaufzeit	in T€	2007	2006
Offen		25.000	13.000
31.12.2006		-	4.000
31.01.2007		-	7.500
31.07.2007		-	10.000
31.12.2007		10.000	-
		35.000	34.500

Die Zinssätze der in 2007 in Anspruch genommenen kurzfristigen Kreditmittel lagen zwischen 4,35 % und 5,21 % (Vorjahr: zwischen 3,40 % und 4,73 %).

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

Ursprungsbetrag T€	31.12.2007 in T€	Laufzeit	Zinssatz
9.868	1.974	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 31.12.2007 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	6.041	4.360	12.023
Zinsanteil	556	1.459	849	2.864
Tilgungsanteil	1.066	4.582	3.511	9.159

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.

Hawesko ist allen Zins- und Tilgungsanforderungen im Berichtsjahr, wie im Vorjahr, nachgekommen.

Aus der nachfolgenden Tabelle sind die erwarteten (nicht diskontierten) Zins- und Tilgungszahlungen der originären finanziellen Verbindlichkeiten sowie der derivativen Finanzinstrumente mit positivem und negativem beizulegenden Zeitwert ersichtlich:

in T€	Buchwert 31.12.2007	Cashflows											
		2008			2009			2010-2012			>2012		
		Zins fix	Zins variabel	Tilgung	Zins fix	Zins variabel	Tilgung	Zins fix	Zins variabel	Tilgung	Zins fix	Zins variabel	Tilgung
ORIGINÄRE FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN													
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	-10.061	-88	-36	-9.074	-29	-	-987	-	-	-	-	-	-
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	-9.159	-556	-	-1.066	-489	-	-1.133	-970	-	-3.449	-849	-	-3.511
DERIVATIVE FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN													
Zinsderivate ohne Hedge-Beziehung	-16	-236	237	-	-236	227	-	-177	169	-	-	-	-
DERIVATIVE FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE													
Zinsderivate ohne Hedge-Beziehung	45	-52	59	-	-52	59	-	-52	56	-	-	-	-

32. ÜBRIGE VERBINDLICHKEITEN

in T€	31.12.2007	31.12.2006
Erhaltene Anzahlungen	14.824	11.162
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	44.962	43.482
Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern	500	451
Sonstige Verbindlichkeiten	20.895	18.482
	81.181	73.577
<i>Davon mit einer Restlaufzeit:</i>		
- bis zu 1 Jahr	75.657	65.297
- 1 Jahr bis 5 Jahre	5.524	8.280
- über 5 Jahre	-	-

Die erhaltenen Anzahlungen des laufenden Jahres betreffen von Kunden vereinnahmte Subskriptionszahlungen für Weine, die in 2008 bzw. 2009 ausgeliefert werden.

In den erhaltenen Anzahlungen sind Verbindlichkeiten mit einer Restlaufzeit von einem bis zu fünf Jahren in Höhe von T€ 4.805 (Vorjahr: T€ 7.413) enthalten.

In den sonstigen Verbindlichkeiten sind Verbindlichkeiten mit einer Restlaufzeit von einem bis zu fünf Jahren in Höhe von T€ 719 (Vorjahr: T€ 867) 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€	31.12.2007	31.12.2006
Umsatzsteuer und sonstige Steuern	9.613	7.916
Verbindlichkeiten im Rahmen der sozialen Sicherheit	641	236
Verbindlichkeiten gegenüber Mitarbeitern	3.691	3.038
Kundenbonus	3.430	3.995
Derivate	16	72
Verbindlichkeiten gegenüber anderen Gesellschaftern	214	220
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	109	99
Übrige	3.181	2.906
	20.895	18.482

Die Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen bestehen gegenüber folgenden Unternehmen:

in T€	31.12.2007	31.12.2006
»Châteaux et Domaines« Weinhandels-gesellschaft mbH	27	27
Deutschwein Classics Verwaltungsgesellschaft mbH	3	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	41	33
Verwaltungsgesellschaft CWD Champagner- und Wein-Distributionsgesellschaft m.b.H.	27	27
	109	99

33. ZUSÄTZLICHE ANGABEN ZU DEN FINANZINSTRUMENTEN

Buchwerte, Wertansätze und beizulegende Zeitwerte nach Bewertungskategorien 2007:

in T€	Bewertungs- kategorie nach IAS 39	Buchwert	Zeitwert			Wertansatz Bilanz nach IAS 17	Zeitwert
		31.12.2007	Anschaffungs- kosten	Fortgeführte Anschaffungs- kosten	erfolgswirksam		
AKTIVA							
Liquide Mittel	LaR	8.388	-	8.388	-	-	8.388
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	LaR	47.833	-	47.833	-	-	47.833
Forderungen und sonstige Vermögenswerte							
- Sonstige Forderungen	LaR	3.059	-	3.059	-	-	3.059
- Derivate ohne Hedge-Beziehung	FAHFT	45	-	-	45	-	45
Finanzanlagen							
- Sonstige Ausleihungen	LaR	61	-	61	-	-	61
- Available-for-Sale Financial Assets	AfS	235	235	-	-	-	n.v.
PASSIVA							
Anteile anderer Gesellschafter am Kommanditkapital von Tochtergesellschaften	FLAC	3.687	-	3.687	-	-	n.v.
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	44.962	-	44.962	-	-	44.962
Verbindlichkeiten ggü. Kreditinstituten	FLAC	10.061	-	10.061	-	-	10.101
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	n.v.	9.159	-	-	-	9.159	9.835
Sonstige Verbindlichkeiten							
- Sonstige Verbindlichkeiten	FLAC	20.879	-	20.879	-	-	20.879
- Derivate ohne Hedge-Beziehung	FLHFT	16	-	-	16	-	16
<i>Davon aggregiert nach Bewertungskategorien gem. IAS 39:</i>							
- Loans and Receivables (LaR)		59.341	-	59.341	-	-	59.341
- Available-for-Sale Financial Assets (AfS)		235	235	-	-	-	n.v.
- Financial Assets Held for Trading (FAHFT)		45	-	-	45	-	45
- Financial Liabilities Measured at Amortised Cost (FLAC)		75.901	-	75.901	-	-	75.941
- Financial Liabilities Held for Trading (FLHFT)		16	-	-	16	-	16

Buchwerte, Wertansätze und beizulegende Zeitwerte nach Bewertungskategorien 2006:

in T€	Bewertungs- kategorie nach IAS 39	Buchwert	Wertansatz Bilanz nach IAS 17			Zeitwert
		31.12.2006	Anschaffungs- kosten	Fortgeführte Anschaffungs- kosten	Zeitwert erfolgswirksam	31.12.2006
AKTIVA						
Liquide Mittel	LaR	5.506	-	5.506	-	5.506
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	LaR	44.847	-	44.847	-	44.847
Forderungen und sonstige Vermögenswerte						
- Sonstige Forderungen	LaR	2.874	-	2.874	-	2.874
- Derivate ohne Hedge-Beziehung	FAHFT	30	-	-	30	30
Finanzanlagen						
- Sonstige Ausleihungen	LaR	50	-	50	-	50
- Available-for-Sale Financial Assets	AfS	235	235	-	-	n.v.
PASSIVA						
Anteile anderer Gesellschafter am Kommanditkapital von Tochtergesellschaften	FLAC	2.948	-	2.948	-	n.v.
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	43.482	-	43.482	-	43.482
Verbindlichkeiten ggü. Kreditinstituten	FLAC	11.276	-	11.276	-	11.313
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	n.v.	10.161	-	-	-	10.531
Sonstige Verbindlichkeiten						
- Sonstige Verbindlichkeiten	FLAC	18.410	-	18.410	-	18.410
- Derivate ohne Hedge-Beziehung	FLHFT	72	-	-	72	72
<i>Davon aggregiert nach Bewertungskategorien gem. IAS 39:</i>						
- Loans and Receivables (LaR)		53.277	-	53.277	-	53.277
- Available-for-Sale Financial Assets (AfS)		235	235	-	-	n.v.
- Financial Assets Held for Trading (FAHFT)		30	-	-	30	30
- Financial Liabilities Measured at Amortised Cost (FLAC)		73.168	-	73.168	-	73.205
- Financial Liabilities Held for Trading (FLHFT)		72	-	-	72	72

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

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

Die zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerte (AFS) enthalten Anteile an verbundenen Unternehmen und Beteiligungen, deren Zeitwerte nicht zuverlässig bestimmbar waren und die daher zu Anschaffungskosten bilanziert worden sind.

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

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

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

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

NETTO-ERGEBNISSE NACH BEWERTUNGSKATEGORIEN 2007

in T€	Aus Zinsen	Aus der Folgebewertung				Aus Ausschüttungen	Aus Abgang	Netto-Ergebnis 2007
		zum Zeitwert	zu fortgeführten Anschaffungskosten	Währungsumrechnung	Wertberichtigung			
Loans and Receivables (LaR)	232	-	-	-	117	-	-	349
Available-for-Sale Financial Assets (AFS)	-	-	-	-	-	-	-	-
Financial Instruments Held for Trading (FAHFT + FLHFT)	-	71	-	-	-	-	-	71
Financial Liabilities Measured at Amortised Cost (FLAC)	-1.237	-	-1.051	100	-	-	-	-2.188
SUMME	-1.005	71	-1.051	100	117	-	-	-1.768

NETTO-ERGEBNISSE NACH BEWERTUNGSKATEGORIEN 2006

in T€	Aus Zinsen	Aus der Folgebewertung				Aus Ausschüttungen	Aus Abgang	Netto-Ergebnis 2006
		zum Zeitwert	zu fortgeführten Anschaffungskosten	Währungsumrechnung	Wertberichtigung			
Loans and Receivables (LaR)	107	-	-	-	-41	-	-	66
Available-for-Sale Financial Assets (AFS)	-	-	-	-	-	1	-	1
Financial Instruments Held for Trading (FAHFT + FLHFT)	-	155	-	-	-	-	523	678
Financial Liabilities Measured at Amortised Cost (FLAC)	-955	-	-426	140	-	-	-	-1.241
SUMME	-848	155	-426	140	-41	1	523	-496

Die Zinsen aus Finanzinstrumenten werden im Finanzergebnis ausgewiesen (vgl. auch Textziffer 12). Die übrigen Komponenten des Netto-Ergebnisses erfasst die Hawesko Holding ebenfalls im Finanzergebnis, ausgenommen die der Bewertungskategorie Loans and Receivables zuzuordnenden Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, die unter den übrigen sonstigen betrieblichen Aufwendungen ausgewiesen werden. Die Erträge und Aufwendungen aus der Währungsumrechnung für die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sind in den sonstigen betrieblichen Erträgen, den sonstigen betrieblichen Aufwendungen bzw. in den Aufwendungen für bezogene Waren enthalten.

Die Ergebniswirkungen aus den Financial Instruments Held for Trading sind ausschließlich marktbedingt und beruhen nicht auf Veränderungen in Ausfallrisiken, da diese nur mit Vertragspartnern unzweifelhafter Bonität durchgeführt werden.

SONSTIGE ANGABEN

34. HAFTUNGSVERHÄLTNISS UND SONSTIGE FINANZIELLE VERPFLICHTUNGEN

Haftungsverhältnisse und finanzielle Verpflichtungen bestehen zum 31.12.2007 gegenüber Dritten wie folgt:

in T€	31.12.2007	31.12.2006
Avalkredite	132	105
Offene Anzahlungen	543	112
Bürgschaften	3.025	3.287

Die Verpflichtungen aus offenen Anzahlungen für eingegangene Subskriptionen zum 31.12.2007 wurden Anfang 2008 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 31.12.2007 belaufen sich die finanziellen Verpflichtungen auf T€ 76 (Vorjahr: T€ 347).

Die Tochtergesellschaft *Weinland Ariane Abayan GmbH & Co. KG* ist in 2005 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€ 9.072 (Vorjahr: T€ 8.972). Vom Gesamtbetrag der Leasing- und Mietverpflichtungen sind fällig:

in T€	
Bis zu 1 Jahr	6.960
Mehr als 1 Jahr bis zu 5 Jahren	1.320
Mehr als 5 Jahre	792
	9.072

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

35. RISIKOMANAGEMENT UND FINANZDERIVATE*Grundsätze des Risikomanagements*

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

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

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

Währungsrisiken resultieren im Wesentlichen aus der operativen Geschäftstätigkeit und werden als gering eingeschätzt. Zum Abschlussstichtag werden daher wie im Vorjahr keine derivativen Sicherungsinstrumente bilanziert, und auf eine gesonderte Währungssensitivitätsanalyse wurde verzichtet.

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

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

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

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

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

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

Wenn das Marktzinsniveau zum 31.12.2007 um 100 Basispunkte höher (niedriger) gewesen wäre, wäre das Ergebnis um € 0,2 Mio. geringer (€ 0,1 Mio. höher) ausgefallen. Die Auswirkungen würden im Zinsergebnis ausgewiesen.

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

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

Ein *Liquiditätsrisiko*, d. h., dass nicht genügend Finanzmittel zum Ausgleich der Verpflichtungen zur Verfügung stehen, ist nicht erkennbar (vgl. dazu Textziffer 31).

SICHERUNGSMASSNAHMEN/ DERIVATIVE FINANZINSTRUMENTE

Zum 31.12.2007 bestanden keine derivativen Finanzinstrumente als Sicherungsinstrumente im Rahmen von *Fair Value-Hedges* bzw. *Cashflow-Hedges*.

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

in T€	Nominalvolumen		Zeitwert	
	31.12.2007	31.12.2006	31.12.2007	31.12.2006
Zinssicherungsgeschäfte mit positivem Marktwert zum Stichtag	12.000	7.000	45	30
Zinssicherungsgeschäfte mit negativem Marktwert zum Stichtag	5.000	10.000	-16	-72

Die Zeitwerte beziehen sich auf die Auflösungsbeträge (Rückkaufswert) der Finanzderivate zum Bilanzstichtag. Die Restlaufzeiten der Zinssicherungsgeschäfte betragen vier Jahre.

36. KAPITALMANAGEMENT

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

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

Eine wichtige Kennzahl des Kapitalmanagements ist der ROCE. Es ist die Rendite, berechnet als das Betriebsergebnis (EBIT) dividiert durch das durchschnittliche Capital Employed, also durch die Bilanzsumme (im Konzern) zuzüglich aktivierter Mietverpflichtungen abzüglich zinsloser Verbindlichkeiten und Rückstellungen sowie aktivierter latenter Steuern. Diese Kennzahl ist nicht Bestandteil der Rechnungslegungsvorschriften nach den IFRS und kann in der Definition und Berechnung bei anderen Unternehmen abweichend sein. Es wird eine dauerhafte Kapitalrendite (ROCE) angestrebt, die nachhaltig bei 16 % liegt. Im Berichtsjahr wurde eine Rendite von 16 % (Vorjahr: 18 %) erreicht.

37. MITARBEITER

Die durchschnittliche Zahl der Mitarbeiter betrug:

Konzern	2007	2006
Kaufmännische und gewerbliche Mitarbeiter	587	530
Auszubildende	22	21
	609	551

38. 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€ 1.763 und erhaltene Zinsen in Höhe von T€ 130 enthalten. Im Zufluss aus laufender Geschäftstätigkeit von T€ 17.873 (Vorjahr: T€ 12.709) sind die Zahlungsmittelveränderungen aus der betrieblichen Tätigkeit berücksichtigt. Die Zahlungsmittel umfassen Schecks, Kassenbestand und jederzeit fällige Guthaben und Verbindlichkeiten bei Kreditinstituten.

Im Rahmen der Veräußerung der *Sommelier Dystrybucja Sp.z o.o.* sind folgende Vermögenswerte, Verbindlichkeiten und liquide Mittel abgegangen:

in T€

Anlagevermögen	42
Vorräte	523
Forderungen und sonstige Vermögenswerte	402
Verbindlichkeiten	240
Liquide Mittel	53

Der Kaufpreis in Höhe von T€ 280 ist bis auf T€ 50 im Berichtsjahr geleistet worden.

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

in T€

	31.12.2007	31.12.2006	Veränderung
Bankguthaben und Kassenbestände ...	8.388	5.506	2.882

39. 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. Segmentvermögen, Segmentinvestitionen sowie die Fremdotsätze werden darüber hinaus im sekundären Berichtsformat nach Regionen gegliedert dargestellt. Hierbei handelt es sich um Regionen, in denen die Hawesko-Gruppe tätig ist. Das Segment Europa (ohne Deutschland) umfasst die Länder Frankreich (mit ca. 65 %), Österreich (mit ca. 25 %), Tschechien (mit ca. 7 %), Polen (mit ca. 2 %) und Ungarn (mit ca. 1 %). Die Zuordnung des Segmentvermögens und der Segmentinvestitionen erfolgt grundsätzlich nach dem Standort des betreffenden Vermögens, die Zuordnung der Fremdotsätze erfolgt nach dem Standort der jeweiligen Kunden. Das sekundäre Berichtsformat wird erstmalig berichtet, da im abgelaufenen Geschäftsjahr die Umsätze des Segments Europa (ohne Deutschland) 10 % des Gesamtumsatzes überschritten haben.

Die Segmente umfassen die folgenden Bereiche:

- Der stationäre Weinfacheinzelhandel (*Jacques' Wein-Depot*) vertreibt Wein über ein Netz von Depots, die von selbstständigen Partnerinnen und Partnern geführt werden. Im Segment Weinfacheinzelhandel werden auch die *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, s.r.o.*, Prag, sowie an dem ungarischen Großhändler *Universal Wines GmbH i.L.*, Budapest. Weitere Angaben zu dem Joint Venture befinden sich in Textziffer 6.
- 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 Segmentenschulden 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 2007

in T€	Fach- einzelhandel	Großhandel	Versandhandel	Sonstiges	Überleitung	Konzern
UMSATZERLÖSE	105.240	147.469	96.306	15.561	-30.858	333.718
- Fremdumsatz	105.156	139.276	89.026	260	-	333.718
- Innenumsatz	84	8.193	7.280	15.301	-30.858	-
SONSTIGE ERTRÄGE	9.013	6.318	2.572	1.142	-2.601	16.444
- Fremd	9.013	6.035	1.129	267	-	16.444
- Innen	-	283	1.443	875	-2.601	-
EBIT	12.181	8.662	2.139	-4.649	-	18.332
Nicht zugeordnete Aufwendungen						-60
						18.272
Zinserträge						232
Zinsaufwand						-2.837
Zinsergebnis						-2.605
ERGEBNIS VOR STEUERN						15.667
Ertragsteuern						-8.715
ERGEBNIS NACH STEUERN						6.952
SEGMENTVERMÖGEN	32.555	80.790	50.008	146.067	-142.771	166.649
Nicht zugeordnetes Vermögen						9.977
KONSOLIDIERTE VERMÖGENSWERTE						176.626
SEGMENTSCHULDEN	19.870	44.348	17.472	9.275	-8.794	82.171
Nicht zugeordnete Schulden						19.911
KONSOLIDIERTE SCHULDEN						102.082
Abschreibungen	1.702	606	1.390	1.305	-	5.003
Investitionen	1.505	1.004	415	474	-	3.398

SEGMENTE 2006

in T€	Fach- einzelhandel	Großhandel	Versandhandel	Sonstiges	Überleitung	Konzern
UMSATZERLÖSE	101.208	128.107	90.970	12.949	-30.596	302.638
- Fremdotsatz	101.174	119.642	81.416	406	-	302.638
- Innenumsatz	34	8.465	9.554	12.543	-30.596	-
SONSTIGE ERTRÄGE	7.958	4.855	2.299	1.194	-2.327	13.979
- Fremd	7.958	4.753	1.058	175	35	13.979
- Innen	-	102	1.241	1.019	-2.362	-
EBIT	11.619	5.879	4.407	-3.372	-	18.533
Nicht zugeordnete Erträge						69
						18.602
Zinserträge						934
Zinsaufwand						-2.209
Zinsergebnis						-1.275
ERGEBNIS VOR STEUERN						17.327
Ertragsteuern						-6.361
ERGEBNIS NACH STEUERN						10.966
SEGMENTVERMÖGEN	31.189	72.644	48.334	143.249	-140.530	154.887
Nicht zugeordnetes Vermögen						16.999
KONSOLIDIERTE VERMÖGENSWERTE						171.886
SEGMENTSCHULDEN	19.389	33.322	20.153	8.396	-6.621	74.638
Nicht zugeordnete Schulden						22.158
KONSOLIDIERTE SCHULDEN						96.796
Abschreibungen	1.414	632	1.069	1.148	-	4.263
Investitionen	1.552	701	2.333	1.332	-	5.918

GEOGRAFISCHE SEGMENTIERUNG

in T€	Segmentvermögen		Segmentinvestitionen		Fremdotsatz	
	2007	2006	2007	2006	2007	2006
Deutschland	145.007	138.391	3.297	5.683	296.562	275.233
Europa (ohne Deutschland)	21.642	16.496	101	236	37.156	27.405
	166.649	154.887	3.398	5.919	333.718	302.638

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

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

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

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

42. ENTSPRECHENSERKLÄRUNG

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

43. 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	22	8	15	-	45
Prof. Dr. Dr. Dr. Franz Jürgen Säcker	15	6	6	-	27
Prof. Dr. Carl H. Hahn	10	4	3	-	17
Jacques Héon	10	4	4	-	18
Detlev Meyer	10	4	5	-	19
Angelika Jahr-Stilcken	10	4	6	-	20
SUMME	77	30	39	-	146

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

in T€	Fix	Variabel	Gesamt
Alexander Margaritoff	1.043	268	1.311
Bernd Hoolmans	405	131	536
Ulrich Zimmermann	162	-	162
GESAMT	1.610	399	2.009

Zusätzlich wurden einzelnen Vorstandsmitgliedern Sachleistungen in unwesentlicher Höhe gewährt.

Im Vorjahr sind Vorstandsbezüge von insgesamt T€ 2.400 angefallen, davon waren T€ 1.820 fix und T€ 580 variabel. Die Zahlungen an Mitglieder des Aufsichtsrats betragen im Vorjahr insgesamt T€ 171, davon waren T€ 32 fix.

Zusätzlich haben im Rahmen des Aktienbeteiligungsprogramms Herr Alexander Margaritoff und Herr Bernd Hoolmans mit Bezugsdatum 16.10.2007 jeweils 1.500 Aktien zu einem Kurs von € 17,54 erworben.

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

Einem ehemaligen Vorstandsmitglied wurden im Geschäftsjahr Bezüge von insgesamt T€ 498 gewährt, davon waren T€ 367 fix und T€ 131 variabel.

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

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

Dem Vorstandsmitglied Bernd Hoolmans wurde eine Altersrente nach Vollendung des 65. Lebensjahres und ein Invalidengeld zugesagt. Für diese Zusage ist zum 31.12.2007 eine Rückstellung in Höhe von T€ 89 (Vorjahr: T€ 109) bilanziert worden.

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

Gegenüber Mitgliedern des Vorstands oder des Aufsichtsrats bestanden im Geschäftsjahr 2007 keine Kredite.

In der Bilanz sind Rückstellungen für Verpflichtungen gegenüber Vorstand und Aufsichtsrat in Höhe von T€ 676 (Vorjahr: T€ 748) enthalten.

Zum 31.12.2007 halten – direkt und indirekt – der Aufsichtsrat 1.793.294 (Vorjahr: 1.579.494) und der Vorstand 2.680.126 (Vorjahr: 2.680.996) Aktien der Hawesko Holding AG, davon hält der Vorstandsvorsitzende – direkt und indirekt – 2.668.342 (Vorjahr: 2.667.052).

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

44. HONORARAUFWAND FÜR DEN ABSCHLUSSPRÜFER

Der Honoraraufwand für den Abschlussprüfer stellt sich wie folgt dar:

in T€	2007	2006
Abschlussprüfung	165	162
Steuerberatung	110	101
Sonstige Leistungen	16	29
GESAMT	291	292

Hamburg, 22. Februar 2008

Der Vorstand

Alexander Margaritoff

Bernd Hoolmans

Bernd G. Siebdrat

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 2007 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 7. März 2008

Susat & Partner oHG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

von Oertzen
Wirtschaftsprüfer

Dr. Dannenbaum
Wirtschaftsprüfer

VERSICHERUNG DER GESETZLICHEN VERTRETER

Erklärung gemäß § 37y Wertpapierhandelsgesetz (WpHG)

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

Hamburg, 22. Februar 2008

Der Vorstand

Alexander Margaritoff

Bernd Hoolmans

Bernd G. Siebrat

Ulrich Zimmermann

BERICHT DES AUFSICHTSRATS

Der Aufsichtsrat hat im Geschäftsjahr 2007 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 2007 hat sich der Aufsichtsrat in insgesamt vier ordentlichen Sitzungen von der Gesetzmäßigkeit und Ordnungsmäßigkeit der Geschäftsführung überzeugt. Themen der Berichterstattung und der Erörterung im Aufsichtsrat waren u. a. die aktuelle Geschäftslage des Konzerns, die Corporate-Governance-Grundsätze und ihre Umsetzung, das Risikomanagement im Konzern, die abschließende Betrachtung der IT-Umstellung im Versandhandelssegment, der Test des Fachmarktconzepts, die Veräußerung der Großhandelsaktivitäten in Polen, das Aktienrückkaufprogramm, die Erweiterung des Vorstands, mögliche Unternehmenszukäufe und die mittelfristigen Geschäftsplanungen. Der Aufsichtsrat hat vom Vorstand gesonderte Berichte zu den folgenden Themen erhalten: die IT-Umstellung im Versandhandel; die Perspektiven für *Jacques' Wein-Depot* in Österreich; Vorstellung und Rentabilitätsprojektion der Kundengewinnungsmaßnahmen im Versandhandel; die Marktlage für Weine, die nach ökologischen Anbau- und Kelterungstechniken produziert werden, für alkoholreduzierte Weine sowie für Weine in alternativen Verpackungen; das Marketingkonzept für deutsche Weine. Nach § 8 der Satzung bedarf die Vornahme einer Einzelinvestition von mehr als € 2,5 Mio. oder der Erwerb anderer Unternehmen bzw. die Veräußerung von Unternehmensbeteiligungen im Wert von mehr als € 0,5 Mio. der vorherigen Zustimmung des Aufsichtsrats; ein Geschäft in dieser Größenordnung wurde 2007 nicht getätigt und deshalb war auch keine Zustimmung erforderlich.

Drei Mitglieder des Aufsichtsrats haben an allen Aufsichtsratssitzungen teilgenommen; ein Mitglied war einmal und zwei waren je zweimal entschuldigt abwesend. Im Falle ihrer Abwesenheit haben die Mitglieder durch schriftliche Stimmabgabe an der Beschlussfassung mitgewirkt. Der Ausschuss für Bilanz- und Investitionsangelegenheiten tagte einmal, der Ausschuss für Personalangelegenheiten zweimal. Ein Nominierungsausschuss wurde gebildet. Der Aufsichtsrat hat seine Effizienz im Wege einer Selbstevaluierung mit Erfolg geprüft.

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

Interessenkonflikte einzelner Aufsichtsratsmitglieder sind dem Vorsitzenden nicht bekannt geworden.

Ende März 2007 haben Vorstand und Aufsichtsrat die jährliche Entsprechenserklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex abgegeben. Die heute verabschiedete Entsprechenserklärung nach § 161 AktG sowie eine Stellungnahme zur Corporate Governance wird gesondert im Geschäftsbericht dargestellt (Seite 87); das Dokument ist im Internet unter www.hawesko.com abrufbar.

Der vom Vorstand aufgestellte Jahresabschluss, der Konzernabschluss sowie der zusammengefasste Konzernlagebericht und Lagebericht für das Geschäftsjahr 2007 sind unter Einbeziehung der Buchführung von der Susat & Partner oHG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Hamburg, die in der ordentlichen Hauptversammlung am 18. Juni 2007 zum Abschlussprüfer gewählt worden war, geprüft worden. Der Abschlussprüfer hat keine Einwendungen erhoben und den uneingeschränkten Bestätigungsvermerk erteilt.

Der Vorstand hat dem Aufsichtsrat gemäß § 170 AktG den Jahresabschluss, den Konzernabschluss, den Lagebericht mit dem zusammengefassten Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr 2007 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 27. März 2008 die vorgelegten Unterlagen eingehend gesichtet und in Anwesenheit des Abschlussprüfers beraten; der gesamte Aufsichtsrat hat in seiner Sitzung vom 7. April 2008 den Jahresabschluss und den Konzernabschluss der Hawesko Holding AG sowie die Prüfungsberichte des Abschlussprüfers geprüft. Nach dem abschließenden Ergebnis seiner Prüfung erhebt der Aufsichtsrat keine Einwendungen. Er billigt den Jahresabschluss und den Konzernabschluss 2007 gemäß § 171 AktG. Der Jahresabschluss ist damit gemäß § 172 AktG festgestellt.

Der Aufsichtsrat schließt sich dem Vorschlag des Vorstands an, den Bilanzgewinn des Geschäftsjahres 2007 zur Ausschüttung einer Dividende von € 1,00 je Stückaktie zu verwenden.

Herr Detlev Meyer hat mit Wirkung zum 31. Dezember 2007 sein Mandat niedergelegt; der Aufsichtsrat bedankt sich für seine engagierte Mitarbeit.

Als neues, weiteres Vorstandsmitglied mit Schwerpunkt im Bereich Großhandel wurde zum 1. Januar 2008 Herr Bernd G. Siebdrat berufen. Herr Siebdrat ist Mitgründer und Geschäftsführer der 1981 gegründeten und von Hawesko im Jahr 1999 übernommenen Tochtergesellschaft *Wein Wolf Holding GmbH & Co. KG*. Seit 2004 ist er für das gesamte Großhandelssegment der Hawesko-Gruppe verantwortlich.

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

Hamburg, den 7. April 2008

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 in seiner Fassung vom 14. Juni 2007 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 2.3.2 des Kodex:* Die Einberufung der Hauptversammlung mitsamt den Einberufungsunterlagen wird allen in- und ausländischen Finanzdienstleistern, Aktionären und Aktionärsvereinigungen nicht auf elektronischem Wege übermittelt.

Die von der Hawesko Holding AG geübte Praxis entspricht dem Standard der deutschen Aktiengesellschaften mit Inhaberaktien.

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

Hamburg, 7. April 2008

Der Aufsichtsrat

Der Vorstand

VORSTAND UND AUFSICHTSRAT

MITGLIEDER DES VORSTANDS

Alexander Margaritoff, Vorstandsvorsitzender, Hamburg

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

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

Bernd Hoolmans, Düsseldorf

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

Bernd G. Siebdrat (ab 1. Januar 2008), Bonn

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

Ulrich Zimmermann, Finanzvorstand, Hamburg

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

MITGLIEDER DES AUFSICHTSRATS

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

Dipl.-Ing. Manfred Middendorff, Vorsitzender¹⁾²⁾

Generalbevollmächtigter, Brauerei Herrenhausen KG, Hannover; Königlich Norwegischer Honorarkonsul

Professor Dr. iur. Dr. rer. pol. Dr. h.c. Franz Jürgen Säcker, stellvertretender Vorsitzender²⁾³⁾

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. Hahn¹⁾

ehemaliger Vorsitzender des Vorstands der Volkswagen AG, Wolfsburg

- Global Consumer Acquisition Corporation, New York, New York, USA (ab 1. Oktober 2007); Indesit Electrodomeistici S.p.A., Fabriano, Italien (bis 30. April 2007); Perot Systems Corporation, Plano, Texas, USA

Jacques Héon³⁾

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

Angelika Jahr-Stilcken¹⁾²⁾³⁾

Journalistin, Hamburg

- Gruner+Jahr AG, Hamburg (ab 1. April 2008); Jacobs University, Bremen; Nestlé Deutschland AG, Frankfurt am Main

Detlev Meyer¹⁾ (bis 31. Dezember 2007)

Unternehmer, Neustadt am Rügenberge

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

¹⁾ Mitglied des Personalausschusses

²⁾ Mitglied des Bilanz- und Investitionsausschusses

³⁾ Mitglied des Nominierungsausschusses

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG DER HAWESKO HOLDING AG

für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2007

in T€ (Rundungsdifferenzen möglich)	2007	2006
Sonstige betriebliche Erträge	413	523
Personalaufwand		
a) Gehälter	-2.567	-2.471
b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Unterstützung	-91	-96
Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	-15	-6
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-1.443	-1.155
Erträge aus Gewinnabführung	12.993	14.359
Erträge aus Beteiligungen	2.799	1.745
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	2.908	2.121
Abschreibungen auf Finanzanlagen	-	-10.000
Aufwendungen aus Verlustübernahme	-1.934	-701
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-1.017	-1.062
ERGEBNIS DER GEWÖHNLICHEN GESCHÄFTSTÄTIGKEIT	12.047	3.257
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-1.316	-1.511
Sonstige Steuern	-1	-13
JAHRESÜBERSCHUSS	10.730	1.733
Gewinnvortrag aus dem Vorjahr	128	80
Entnahmen aus anderen Gewinnrücklagen	760	5.800
Einstellung in die Rücklage für eigene Anteile	-760	-
Einstellungen in andere Gewinnrücklagen	-1.800	-
BILANZGEWINN	9.058	7.613

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 veröffentlicht und kann im elektronischen Unternehmensregister eingesehen werden.

BILANZ DER HAWESKO HOLDING AG

zum 31. Dezember 2007

AKTIVA (Rundungsdifferenzen möglich)	in T€	31.12.2007	31.12.2006
ANLAGEVERMÖGEN			
Immaterielle Vermögensgegenstände			
Software		18	0
Sachanlagen			
Betriebs- und Geschäftsausstattung		6	1
Finanzanlagen			
Anteile an verbundenen Unternehmen		61.100	61.100
		61.125	61.101
UMLAUFVERMÖGEN			
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände			
Forderungen gegen verbundene Unternehmen		55.370	55.019
Sonstige Vermögensgegenstände		581	819
		55.951	55.838
Wertpapiere: Eigene Anteile		1.030	270
Guthaben bei Kreditinstituten		5.010	2.984
		61.991	59.092
RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN		111	143
BILANZSUMME		123.227	120.336

PASSIVA (Rundungsdifferenzen möglich)	in T€	31.12.2007	31.12.2006
EIGENKAPITAL			
Gezeichnetes Kapital		13.249	13.249
Kapitalrücklage		57.697	57.697
Gewinnrücklagen			
1. Rücklage für eigene Anteile		1.030	270
2. Andere Gewinnrücklagen		25.640	24.600
Bilanzgewinn		9.058	7.613
		106.675	103.430
RÜCKSTELLUNGEN			
Steuerrückstellungen		14	-
Sonstige Rückstellungen		976	948
		989	948
VERBINDLICHKEITEN			
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten		10.007	11.011
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		51	51
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen		52	50
Sonstige Verbindlichkeiten		5.453	4.846
		15.563	15.958
BILANZSUMME			
		123.227	120.336
HAFTUNGSVERHÄLTNISSE			
Verbindlichkeiten aus Gewährleistungen für verbundene Unternehmen (davon Jahresraten im Rahmen von Gewährleistungen für Dauerschuldverhältnisse T€ 1.431)		1.507	-

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@veramariabau-pr.de

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

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

www.hawesko.com
ir@hawesko.com

This annual report is also available
in English translation.

KONZEPT UND DESIGN

impacct communication GmbH
Hamburg
www.impactt.de

FOTOS

Faber & Partner, Düsseldorf
Hendrik Holler, Ludwigsburg
Dirk Uhlenbrock, Hamburg

KENNZAHLEN-ÜBERBLICK HAWESKO-KONZERN

in Mio. €	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Netto-Umsatz	232,4	264,3	267,4	278,8	285,8	287,0	302,6	333,7
Rohertrag	98,3	111,3	114,8	117,1	119,6	119,5	122,2	130,9
– in % vom Netto-Umsatz	42,3 %	42,1 %	42,9 %	42,0 %	41,9 %	41,6 %	40,4 %	39,2 %
Betriebsergebnis vor Abschreibungen (EBITDA)	13,7	23,0	20,4	21,4	22,1	23,3	22,9	23,3
– in % vom Netto-Umsatz	5,9 %	8,7 %	7,6 %	7,7 %	7,7 %	8,1 %	7,6 %	7,0 %
Abschreibungen	4,6	5,4	5,7	5,7	5,3	4,4	4,3	5,0
Betriebsergebnis (EBIT)	9,0	17,6	14,7	15,7	16,8	18,9	18,6	18,3
– in % vom Netto-Umsatz	3,9 %	6,7 %	5,5 %	5,6 %	5,9 %	6,6 %	6,1 %	5,5 %
Konzernergebnis (nach Steuern und Minderheitenanteilen)	1,0	6,8	4,4	5,9	5,7	10,7	10,8	6,7
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	9,6	24,2	18,3	24,6	21,4	24,3	12,7	17,9
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-5,8	-6,0	-0,4	-3,6	-4,8	-5,2	-5,6	-2,6
Free-Cashflow	0,8	14,0	14,4	17,9	14,4	17,1	5,6	13,6
Dividendenausschüttung laufendes Jahr (Holding AG)	-3,7	-5,1	-4,4	-4,8	-5,5	-8,8	-7,6	-8,8
Langfristige Vermögenswerte	71,9	70,0	66,5	59,1	58,7	56,6	57,3	48,9
Kurzfristige Vermögenswerte	116,9	115,0	114,9	110,7	106,6	106,0	114,5	127,7
Eigenkapital nach Ausschüttung	54,9	54,9	60,4	61,7	59,9	61,6	64,9	62,6
– in % von der Bilanzsumme nach Ausschüttung	29,1 %	29,7 %	33,3 %	36,3 %	36,2 %	37,9 %	37,8 %	35,4 %
Bilanzsumme	188,8	185,0	181,4	169,9	165,3	162,6	171,9	176,6
Gebundenes Kapital	111,3	116,6	114,9	115,1	109,8	103,1	106,2	110,8
Gesamtkapitalrendite	5,0 %	9,4 %	8,0 %	8,9 %	10,1 %	11,5 %	11,1 %	10,5 %
Return on capital employed	8,3 %	15,1 %	12,8 %	13,6 %	15,3 %	18,4 %	17,5 %	16,4 %
Ergebnis je Aktie (€) ¹⁾	0,11	0,81	0,53	0,69	0,65	1,22	1,23	0,76
Reguläre Dividende je Aktie (€) ¹⁾	0,42	0,58	0,50	0,55	0,63	0,70	0,85	1,00
Bonusdividende 2005 (€) ¹⁾	–	–	–	–	–	0,30	–	–
Gesamtdividende je Aktie (€) ¹⁾	0,42	0,58	0,50	0,55	0,63	1,00	0,85	1,00
Anzahl Aktien ¹⁾ (Jahresdurchschnitt ausstehende, in Tsd.)	8.735	8.593	8.628	8.811	8.822	8.797	8.806	8.805
Aktienkurs zum Jahresultimo (€) ¹⁾	7,00	8,64	7,69	10,30	12,60	16,75	20,40	22,70
Börsenkapitalisierung zum Jahresultimo	60,6	73,5	67,8	90,8	111,3	148,0	180,2	200,5
Anzahl der Mitarbeiter (Jahresdurchschnitt)	515	527	558	568	580	566	551	609

¹⁾ angepasst an den im Oktober 2006 durchgeführten Aktiensplit

Finanzkalender

29. April 2008	Bilanzpressekonferenz/Zwischenbericht zum 31. März 2008
30. April 2008	Analystenkonferenz
16. Juni 2008	Hauptversammlung in Hamburg/letzter Tag vor der Ex-Dividende-Notierung
31. Juli 2008	Zwischenbericht zum 30. Juni 2008
31. Oktober 2008	Zwischenbericht zum 30. September 2008
Ende Januar 2009	Vorläufige Geschäftszahlen 2008
Ende April 2009	Vorlage Geschäftsbericht 2008, Analystenkonferenz
