



GESCHÄFTSBERICHT **2008**



DIE NR. 1 IM HANDEL MIT HOCHWERTIGEN WEINEN





Oestrich-Winkel, Rheingau, Hessen, Deutschland

Erfolg mit Premium-Weinen

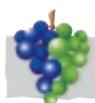
– *substanziell, profitabel, nachhaltig*

HAWESKO IM ÜBERBLICK	2
BRIEF AN DIE AKTIONÄRE	4
UNENDLICHE VIELFALT – DIE WELT DES WEINS	8
FINANZINFORMATIONEN	11
KENNZAHLEN	

HAWESKO HOLDING AG

STATIONÄRER
WEINFACHEINZELHANDEL

- Handelsnamen:
Jacques' Wein-Depot
(Deutschland, Österreich)
- Zielgruppe:
jüngere, experimentierfreudige
Privatkunden
- Marktsegment:
gehobene – exklusiv bei *Jacques'*
erhältliche – Weine geprüfter
Qualität, Durchschnittswert:
über € 6 je Flasche
- Adressenstamm:
ca. 800.000
- Anzahl Depots:
Deutschland: 267, Österreich: 4

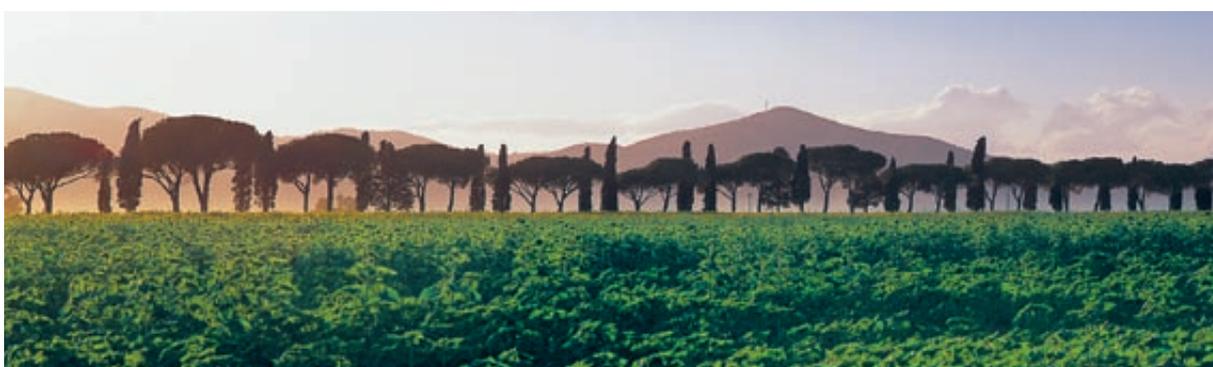
*Hanseatisches
Wein & Sekt Kontor*

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



Maremma, Toscana, Italien

KONZERNKENNZAHLEN

	2008	2007	
KONZERNUMSATZ (in Mio. €)	338,8	333,7	+1,5 %
KONZERN-ROHERTRAG (in Mio. €)	135,6	130,9	+3,5 %
KONZERN-EBIT (in Mio. €)	25,5	18,3	+39,5 %
GEWINN JE AKTIE (in €)	1,67	0,76	+119,7 % ¹⁾
ROCE	22,7 %	16,4 %	+6,3%-Punkte
DIVIDENDENRENDITE (31.12.)	6,2 %	4,4 %	+1,8%-Punkte
MITARBEITER	614	609	+0,8 %

¹⁾ bereinigt um einmaligen Steuereffekt +56,1 %



Sehr geehrte (Mit-)Aktionäre und Aktionärinnen,

das Jahr 2008 war voller Gegensätze: fulminanter Beginn für den Hawesko-Konzern und große Erwartungen in Bezug auf die Bordeauxweine des ersehnten 2005er-Jahrgangs; Ausweitung der Finanzkrise und Sanierungsfälle einiger Banken in Deutschland; *Jacques' Wein-Depot* sowie Hawesko-Versandhandel mit soliden Zuwächsen und hoher Profitabilität; Staatssanierung von Großbanken in den USA und Zusicherung der Bundeskanzlerin, dass das Geld auf den Sparkonten sicher ist; Stillstand des sekundären Marktes für Bordeauxweine älterer Jahrgänge zum Jahresschluss; Sorgen um das Weihnachtsgeschäft überhaupt; beste Weihnachtssaison in der Geschichte von *Jacques'* und Rückkehr des Hawesko-Versandhandels zum gewohnten Profitabilitätsniveau im vierten Quartal.

Hätte man nur ein Patentrezept, um genau den richtigen Kurs durch diese volatilen und sprunghaften Märkte zu steuern! Leider existiert es nicht. Aber ich glaube, wir blicken einer Zeit entgegen, in der alte, einfache Tugenden ihren wahren Wert zeigen – wie zum Beispiel die eines hanseatischen Geschäftsmanns. Hawesko hat die Wünsche des Kunden immer in den Vordergrund gestellt, gute Weine zu einem fairen Preis angeboten und Lieferanten sowie sonstige Geschäftspartner über viele Jahre hinweg fair behandelt. Wir haben kontinuierlich in die Zukunft investiert und unsere Geschäftsabwicklung auf dem neuesten technischen Stand gehalten. Das wollen wir auch weiterhin so machen.

Das Ergebnis des Geschäftsjahres 2008, das genauso wie die der Jahre zuvor auf dieser Philosophie basiert, kann sich durchaus sehen lassen: Der Konzern erzielte ein Umsatzplus von 1,5 % und legte bei den Aktivitäten in Deutschland sogar um 4,3 % zu. Damit haben wir die Weinmarktentwicklung erneut übertroffen. Im Einzelnen konnte *Jacques' Wein-Depot* sein Standortnetz weiter optimieren, seine Kundenbasis ausbauen, den Umsatz um 5 % und das operative Ergebnis sogar um 20 % steigern. Der Großhandel musste im Vergleich zum Vorjahr zwar einen Umsatzrückgang von 3 % hinnehmen – das liegt aber an der Normalisierung im Bereich hochwertiger Bordeauxweine nach den unverhofft hohen Zuwächsen der Vorjahre. Das Großhandels-EBIT hielt sich hingegen auf dem hohen Niveau des letzten Jahres. Im Versandhandel gelang es uns, durch die – mit niedrigerem Werbeaufwand als im Vorjahr – fortgeführte Neukundenakquisition und innovatives Marketing den Umsatz um 5 % zu steigern. Die Rendite haben wir wieder auf das langjährige Niveau gehoben und das operative Ergebnis nahezu verdreifacht. Alles in allem hat der Hawesko-Konzern mit einem EBIT von € 25,5 Mio. einem Nettoergebnis von € 14,6 Mio. sowie einem Free-Cashflow von € 17,5 Mio. ein Rekordjahr hingelegt!

Zu den Tugenden eines hanseatischen Kaufmanns – wie ich sie verstehe – gehört die Beteiligung der Aktionäre an dieser guten Entwicklung. Deshalb schlagen wir Ihnen eine Dividende von € 1,20 pro Aktie vor. Das ist eine Erhöhung um 20 % gegenüber dem letzten Jahr und reiht sich ein in die Serie regelmäßiger Dividendenauszahlungen, die wir seit dem Börsengang jedes Jahr aufrechterhalten und seit 2002 stetig gesteigert haben. Trotz der höheren Dividendenausschüttung bleiben die Bilanzrelationen sehr gesund, da wir unsere finanzielle Stärke in dem momentan sehr unsicheren Konjunkturmilieu bewahren möchten – auch das ist eine hanseatische Tugend!

Keine Aktie bleibt in der jetzigen Marktverfassung ungeschoren, aber Hawesko ist in den vergangenen zwölf Monaten (seit Ende Februar 2008) mit einem Rückgang von 12 % bemerkenswert stabil geblieben, während beispielsweise der DAX einen Rückgang um mehr als 40 % und der MDAX beinahe 50 % hinzunehmen hatten.

Ich kann eigentlich meine Ausführungen vom letzten Jahr wörtlich wiederholen, da sie nichts an Aktualität eingebüßt haben: 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 noch belächelt – ein traditioneller Weinhändler geht an die Börse! Wie mithalten mit den Favoriten des Neuen Marktes, wo bleiben die spektakulären Sprünge? Heute, elf 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.

Das Jahr 2009 wird schwieriger, zurzeit mehren sich die Hinweise darauf. Aber meine Kollegen im Vorstand und ich führen dieses Unternehmen in dem Wissen, dass wir unsere Hausaufgaben gemacht haben und über gute Voraussetzungen für ein heiles Navigieren durch die noch bevorstehenden widrigen Umstände verfügen: solide Bilanzrelationen, bewährte und hochentwickelte Marketingkonzepte, langjährige spezifische Managementenerfahrung im Weinbereich. So halte ich eine stabile Entwicklung des Hawesko-Konzerns in den nächsten zwei Jahren für realistisch, könnte mir sogar die eine oder andere Chance für uns aus dieser Krise vorstellen und verliere dabei nicht unsere langfristigen finanziellen Ziele aus dem Auge.

Das alles ist kein buchungstechnischer Hokusfokus mit ausgeklügelten »Financial-Engineering«-Produkten, sondern ehrliche Arbeit im Rahmen eines funktionierenden Geschäftsmodells, in dem auch die menschliche Dimension des Wirtschaftens angemessen berücksichtigt wird: Zufriedene Kunden, motivierte Mitarbeiter, faire Behandlung von und durch Geschäftspartner sind Werte, ohne die das Geschäft nicht überleben kann. Deshalb gebührt an dieser Stelle mein Dank ganz bewusst allen, die auf der Grundlage dieser Werte zusammen mit Hawesko ein dem beidseitigen Vorteil und den Menschen dienendes Geschäft betreiben. Nicht zuletzt danke ich auch Ihnen, verehrte Aktionäre, für Ihre Treue zu Hawesko und der Hawesko-Aktie.

Ihr



Alexander Margaritoff



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

DER VORSTAND DER HAWESKO HOLDING AG

Alexander Margaritoff, Vorstandsvorsitzender

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

Bernd Hoolmans

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

Bernd G. Siebdrat

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

Ulrich Zimmermann, Finanzvorstand

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

»Die Güte des Weins hängt von der Lage ab, aber auch von der spätern Lese. Hierüber liegen die Armen und Reichen beständig im Streite; jene wollen viel, diese guten Wein.«

Unendliche Vielfalt – die Welt des Weins



DAS OBIGE GOETHE-ZITAT bringt die Gegensätze des Weinmarktes unserer Tage in bestechender Weise auf den Punkt: In Deutschland beginnt das Weinsortiment der großen Discount-Supermärkte bei Preisen von knapp über einem Euro.

DAS ANGEBOT DER HAWESKO-GRUPPE reicht von ausgesuchten Basisqualitäten bis zu den Spitzengewächsen des Bordeaux für mehrere Tausend Euro. Unsere erfahrenen Einkäufer suchen in Anbaugebieten auf der ganzen Welt nach authentischen Gewächsen von kreativen Erzeugern, die wir unseren Kunden bei *Jacques' Wein-Depot* in ihrer Stadt, in unserem Versandhandel oder über unseren Großhandel direkt im jeweiligen Lieblingsrestaurant anbieten.

DAS JAHR 2008 war für den Hawesko-Konzern ein sehr gutes. Den wesentlichen Weinregionen der Welt brachte es unterschiedliche Bedingungen, die sich auf die Qualität des 2008er-Jahrgangs auswirkten. Einen roten Faden für den Weinfreund bietet Hugh Johnson: »Ich will authentische, erfrischende und interessante Weine guter Machart, die zu dem passen, was ich gerne esse, und bestenfalls noch eine Geschichte zu erzählen haben.« Genauso wie wir in der Hawesko-Gruppe.



DEUTSCHLAND

Gute Wetterbedingungen brachten leichte, spritzige Weißweine mit einer frischen Fruchtsäure hervor und Rotweine, vielversprechend dicht und farbintensiv. Wie eine etwas schlankere Version von 2007!

CHIANTI

Perfekte Konditionen stehen für ein großes Jahr der klassischen Roten!

PIEMONTE

Die spät reifenden Sorten Nebbiolo und Barbera profitierten von schönem Herbstwetter, die früheren (beispielsweise Dolcetto) hatten noch unter den Regenfällen des Sommers zu leiden.

BORDEAUX

Schwierige Wetterbedingungen führten zu niedrigen Erträgen und konzentrierten Weinen: Rote mit beeindruckender Farbe und kräftigen, komplexen Aromen; aromatische, fruchtige Weiße. Bordeaux-Négociant Bill Blatch schreibt, die 2008er Weine seien gut!

LOIRE

Ungünstige Wettersituation – geringe Erträge. Die besten Weine der Region haben starke Frucht und vielfältige Aromenstruktur.

RHÔNE

Insgesamt eher diffizile Bedingungen, gerade auch im Süden – strenge Selektion führt bei geringen Erträgen zu gutem Wein.

BURGUND

Trotz durchwachsenem Wetter und schwieriger Ernte sind einige Perlen zu entdecken.

SPANIEN

Regen im Frühling und ein milder, gelegentlich heißer Sommer brachten aromatische und frische Weißweine sowie reife und gute Rote.

KALIFORNIEN

Von allem etwas – variantenreiches Wetter führte zu einer langen Reifepériode und einem harmonischen Aromenspiel bei geringer Ausbeute.

AUSTRALIEN

Dürre und daher sehr niedriger Ertrag. Mehr Frucht aus den kühleren Regionen, Potenzial für einen besser als in früheren Jahren ausgeprägten Charakter ist vorhanden. In Westaustralien gab es Weine mit guter Frucht und starker Konzentration.

CHILE

Niedrige Erträge führten zu kräftigen, schönen Weinen. »Cabernet Sauvignon and Carmenère look strong«, wird berichtet.

SÜDAFRIKA

Kühle und Feuchtigkeit machten aufwendige Weinbergsarbeit nötig. Gutes Timing wurde mit intensiven, frischen Weinen belohnt.



FINANZINFORMATIONEN

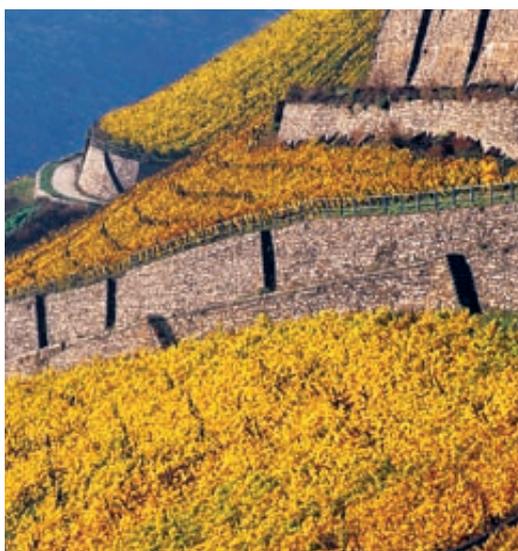
Johannisberg, Rheingau, Deutschland

KONZERNLAGEBERICHT UND LAGEBERICHT	12
Rahmenbedingungen	13
Strategie	15
Geschäftsverlauf 2008 im Überblick	20
Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage	23
Mitarbeiter	34
Forschung und Entwicklung	36
Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Lage	36
Rechtliche Konzernstruktur und übernahmerechtliche Angaben	36
Leitung und Kontrolle	37
Vergütungsbericht	38
Umweltbericht	39
Nachtragsbericht	40
Risikobericht	41
Prognosebericht	45
KONZERNABSCHLUSS	49
Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung	49
Konzernbilanz	50
Konzern-Kapitalflussrechnung	52
Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung	53
Entwicklung des Konzern-Anlagevermögens	54
Konzernanhang	56
BERICHT DES AUFSICHTSRATS	90
CORPORATE GOVERNANCE	92
VORSTAND UND AUFSICHTSRAT	94
JAHRESABSCHLUSS DER HAWESKO HOLDING AG	95
KENNZAHLEN	<i>Umschlaginnenseite hinten</i>

KONZERNLAGEBERICHT UND LAGEBERICHT

der Hawesko Holding AG für das Geschäftsjahr 2008

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



Rudesheimer Roseneck, Rheingau, Deutschland

Der Hawesko-Konzern handelt mit Weinen gehobener Qualitäten und offeriert sie fachgerecht Endkunden (in den Segmenten »Facheinzelhandel« und »Versandhandel«) bzw. Wiederverkäufern (im Segment »Großhandel/Distribution«). Im Jahr 2008 wurden ca. 91 % des Konzernumsatzes in der Bundesrepublik Deutschland getätigt. Jedes Geschäftssegment des Konzerns ist in seinem Markt führend. Langjährige Beziehungen zu Top-Weinproduzenten und zahlreiche Exklusivvertriebsrechte in Deutschland für weltweit renommierte Weine stellen wichtige Stützpfiler des Geschäfts dar. Wesentliche Standorte sind Hamburg bzw. Tornesch (Konzernleitung sowie Verwaltung des Segments Versand-

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

RAHMENBEDINGUNGEN

DEUTSCHE WIRTSCHAFT IM ERSTEN HALBJAHR 2008 SEHR ROBUST, IM ZWEITEN MIT VERMEHRTEN ANZEICHEN FÜR EINE BEVORSTEHENDE REZESSION

Die deutsche Wirtschaft konnte im Jahr 2008 Wachstum verzeichnen. Trotz der markanten Abschwächung der Konjunktur im Verlauf der zweiten Jahreshälfte ist das reale Bruttoinlandsprodukt (BIP) im Jahresdurchschnitt 2008 der ersten vorläufigen Meldung des Statistischen Bundesamtes zufolge noch um 1,3 % gestiegen. Somit halbierte sich das Wachstum gegenüber 2007 (+ 2,5 %). In zyklischer Hinsicht zeigte das Jahr ein kontrastreiches Bild: Dem dynamischen Jahresauftakt folgte eine konjunkturelle Abschwächung, die gegen Jahresende in einen scharfen Produktionseinbruch überging. Dabei kamen die Wachstumsimpulse 2008 ausschließlich aus dem Inland, hauptsächlich in Form von Ausrüstungsinvestitionen. Die privaten Konsumausgaben stagnierten lediglich, nachdem im Jahr 2007 der private Konsum noch um 0,3 % zurückgegangen war. Es kam nicht zu dem vielfach erhofften Konsumaufschwung.

Auch der von der Gesellschaft für Konsumforschung (GfK) erhobene Konsumklimaindex zeigte sich zum Jahresanfang 2008 stabil und stieg sogar bis April leicht an. Im Spätsommer fiel er jedoch infolge der hohen Energiepreise und der drohenden Rezession auf ein Fünf-Jahres-Tief. Zum Jahresende erholte er sich minimal.

DEUTSCHER WEINMARKT

Der deutsche Weinmarkt hat sich laut Angaben des Deutschen Weininstituts im Jahr 2008 insgesamt wertmäßig um 2,2 % ausgeweitet. Gemessen am Absatz ging er hingegen leicht um 1,3 % zurück. Somit stieg der Durchschnittspreis pro Flasche: Im Bereich des Lebensmitteleinzelhandels inklusive Discounter betrug er € 2,49 pro Liter, nach € 2,38 im Vorjahr – was für die marktübliche 0,75-l-Flasche einen Preis weit unter € 2,00 bedeutete, nämlich € 1,87 (Vorjahr: € 1,79). Das Deutsche Weininstitut sieht hinter dieser Marktentwicklung immerhin eine gestiegene Bereitschaft der Konsumenten, für Wein mehr Geld auszugeben. Gegenläufig zum Trend des GfK-Konsumklimaindikatoren wie auch des Geschäftsverlaufs des Hawesko-Konzerns registrierte das Marktforschungsinstitut GfK bei den Weinumsätzen im ersten Halbjahr 2008 zunächst Rückgänge, im zweiten darauf Wachstum.

BIP-WACHSTUM (in %)



1998

2008

(Quelle: Destatis)

PRIVATE KONSUMAUSGABEN/KONSUMKLIMA



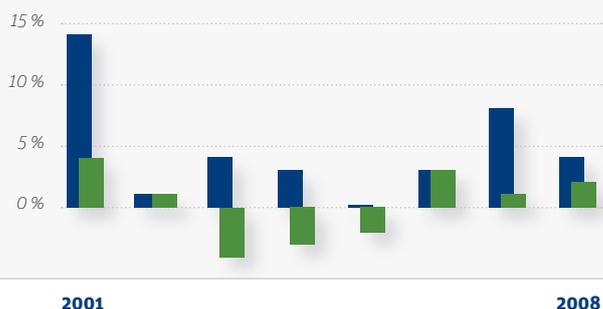
JAN. 1993

MÄRZ 2009

■ Konsumausgaben der privaten Haushalte im Inland, saisonbereinigt zum Vorjahresquartal (in %)

● GfK-Konsumklima

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

UMSATZENTWICKLUNG HAWESKO-KONZERN IN DEUTSCHLAND (in %)


2001

2008

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

Im Rahmen der langfristigen Betrachtung bewegte sich der deutsche Weinmarkt nach der Seitwärtsbewegung in 2007 und dem Zuwachs von 3 % in 2006 im Jahr 2008 wieder auf einem Wachstumspfad. In den drei Jahren davor war jeweils ein wertmäßiger Rückgang des gesamten deutschen Weinmarktes zu verzeichnen gewesen: -4 % (2003), -3 % (2004) und -2 % (2005). Die Branche konnte 2008 vom freundlichen Konsumklima des ersten Halbjahres sowie von der Popularität des 2005er-Bordeauxjahrgangs profitieren, dessen Auslieferung ebenfalls ins erste Halbjahr gefallen war. Überdies blieben die langfristigen Trends intakt: die Wertschätzung des Weins als Begleiter guten Essens und Ausdruck gepflegter Tischkultur.

Gemäß den Erhebungen der GfK hat sich das gehobene Segment des deutschen Weinmarktes 2008 gegenüber 2007 leicht vergrößert. Der Gesamtmarkt ist aber nach wie vor 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 ausbauen. In 2008 konnten die Discounter Marktanteile vom klassischen Lebensmittel-einzelhandel gewinnen, jedoch blieb ihr Marktanteil am Gesamtweinmarkt gegenüber 2007 nahezu unverändert, da der Marktanteil des Facheinzelhandels ebenfalls zunahm. Der Hawesko-Vorstand sieht in dieser Entwicklung eine größere Beliebtheit für Weine höherer Preisklassen und weitere Chancen für die Verkaufskonzepte des Konzerns.

Beschaffungsmarkt nach wie vor durch ein generelles Überangebot gekennzeichnet

Auch 2008 bestand ein Überangebot auf dem Weinmarkt. In seiner Anfang 2009 veröffentlichten Studie für die Weinmesse Vinexpo gibt der International Wine and Spirit Record die weltweite Weinüberproduktion mit ca. drei Millionen Litern bzw. fast 10 % der Gesamtproduktion an. Das über Jahre hinweg in Australien, Südafrika, Südamerika und den USA zu beobachtende Rebflächenwachstum hat in der Europäischen Union, deren Mitgliedstaaten ohnehin unter ihrer bereits chronisch gewordenen Überproduktion leiden, zu einer Verschärfung der Marktlage geführt. Für Entspannung auf der Angebotsseite dürfte sorgen, dass die neuen Ernten u. a. in Australien, Frankreich und den USA geringer ausfielen als erwartet. Dies umso mehr, als dieser Rückgang auf eine wachsende Nachfrage aus den Vereinigten Staaten sowie aus Süd- und Ostasien trifft.

Gleichwohl besteht immer noch ein Angebotsüberhang, von dem primär das preiswertere Marktsegment bzw. die Basisqualitäten betroffen sind. Der dadurch entstehende Preisdruck strahlt allerdings auch auf die darüber positionierten mittleren Qualitätskategorien aus. Die Spitzengewächse des obersten Segments sind davon jedoch kaum tangiert: Die Top-Lagen der Welt sind grundsätzlich nicht erweiterbar und ihre Erzeugnisse demgemäß meistens knapp. Hier spielen Tradition, die beteiligten Personen, ihre Philosophie und

deren handwerkliche Umsetzung sowie Witterung und die Qualität der Ernte die entscheidende Rolle bei der Preisfindung für einen Jahrgang. Nach einem Marktboom für Bordeauxweine in den Jahren 2005 bis 2008, der mit der Auslieferung des begehrten 2005er-Jahrgangs einen Höhepunkt erreichte, hat sich der Markt wieder beruhigt. Zum Jahreswechsel 2009 ist für diese wie auch viele andere Spitzenweine infolge weltweiter Rezessionsängste eine Tendenz zu ermäßigten Beschaffungspreisen erkennbar.

Uneinheitliche Branchenstruktur bei gehobenen Produkten

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

Marktanteil des Hawesko-Konzerns wächst weiter

Die Konsolidierung des deutschen Weinmarktes in den Jahren 2002 bis 2005 resultierte aus einer schwierigen Binnenkonjunktur und dem Vordringen der Discounter. Zwischen 2006 und 2008 war dann das konjunkturelle Umfeld freundlicher, was von dem Hawesko-Konzern dazu genutzt wurde, stärker zu wachsen und neue Kundengruppen zu erschließen. Somit konnte Hawesko schneller wachsen als der Gesamtmarkt und konnte dadurch Marktanteile weiter ausbauen.

STRATEGIE

ECKPFEILER DER GESCHÄFTSSTRATEGIE DES KONZERNS

- *Fokus auf das Top-Segment:* Einer anspruchsvollen Kundschaft werden hervorragende Produkte, begleitet von einem Service auf sehr hohem Niveau, angeboten.
- *Aufbau auf dem langfristigen Trend hin zu besseren Qualitäten:* Top-Weine strahlen auf die gesamte Weinbranche aus, denn sie verkörpern Kultur, besitzen Aura und stellen Werte dar. Sie sind deshalb für den Weinkenner erstrebenswert und setzen die Zielmarken für seine steigenden Ansprüche. Dies führt dazu, dass die Marktbearbeitung vom Segment der hochwertigen Weine aus erfolgen muss. Hawesko ist deshalb seit Jahren auf dieses Segment fokussiert.
- *Pflege der Beziehungen zu den besten Weinproduzenten der Welt:* In den Sortimenten des Hawesko-Konzerns befinden sich mehr als 4.000 Exklusivitäten. Angemessene Sortimentspflege kann nur in einem ständigen Dialog mit den Produzenten geschehen, in dem Markttrends und aktuelle Entwicklungen thematisiert werden. Er schafft die Vertrauensbasis, die die besten Produzenten bindet und dadurch Zugang zu den besten Weinen gewährleistet.
- *Value for money – keine Billigpreispolitik:* Der Hawesko-Konzern bietet seinen Kunden hochwertige Produkte und entsprechenden Service zu fairen Preisen, seinen Lieferanten eine kompetente und differenzierte Vermarktung. Sie hebt sich bewusst vom Massenvertrieb billiger Ware ab. Sein erfolgreiches Bemühen um Qualität sowie darum, für die Branche Maßstäbe zu setzen, dokumentieren auch zahlreiche Auszeichnungen.



Weinberge im Jonkershoek Valley, Stellenbosch, Südafrika

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

DREI SELBSTSTÄNDIGE GESCHÄFTSSEGMENTE

Der Hawesko-Konzern ist in drei Geschäftssegmente gegliedert: Facheinzelhandel, Großhandel/Distribution und Versandhandel; darüber hinaus existiert ein Bereich »Sonstiges«. Nähere Informationen enthält die Segmentberichterstattung unter Nr. 40 des Konzernanhangs. In drei Segmenten des Weinhandels aufgestellt zu sein, bedeutet für den Konzern eine gewisse Risikostreuung und macht sein Geschäftsmodell entsprechend robust.

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

Facheinzelhandel

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

- **Zielgruppe:** Das Segment zielt auf kaufkräftige Privatkunden mit gehobenem Bildungsniveau (Schwerpunkt bei 35- bis 60-Jährigen), die die Welt des Weins weiter entdecken wollen. Sie kennen bereits Rebsorten und Anbauregionen und bevorzugen komplexe, interessante Weine. *Jacques'* bietet ihnen unter dem Motto »Probieren wie beim Winzer« die Möglichkeit, ca. 200 Weine des Angebots probeweise zu verkosten – ein Modell, das Zwanglosigkeit und Vergnügen am Umgang mit Wein betont.
- **Marktsegment:** gehobene, exklusiv bei *Jacques'* erhältliche Weine geprüfter Qualität; Durchschnittswert über € 6,00 pro Flasche, bei einer Schwerpunktpreislage von € 4,00 bis € 8,00.





- **Vertrieb:** Es besteht ein System aus selbstständigen Partnern (Handelsvertretern), die die *Jacques' Wein-Depots* vor Ort führen. Engagement und Kompetenz dieser Partner sind ein wichtiges Moment des Unternehmenserfolgs.
- **Wachstum:** durch Gewinnung von Neukunden für die existierenden Depots (die Werbemaßnahmen dafür erfolgen von der Zentrale aus), durch Optimierungen des Depotnetzes mit Standortverlegungen sowie durch moderate Expansion des Netzes mit Neueröffnungen.

Großhandel/Distribution

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

- **Zielgruppe:** Gastronomie, spezialisierter Fachgroß- und Einzelhandel, Warenhäuser sowie die gehobenen Segmente des Lebensmitteleinzelhandels.
- **Marktsegment:** gehobene und Premium-Weine; Durchschnittswert (Großhandel) über € 6,00 pro Flasche, bei einer Bandbreite zwischen € 2,00 und € 1.000,00.
- **Vertrieb:** Handelsagenturen und Direktverkauf per Versand.

- **Wachstum:** durch Neukundengewinnung auf Basis der besonderen Attraktivität des viele namhafte Exklusivitäten enthaltenden Sortiments sowie durch Ausbau der Aktivitäten im Ausland, insbesondere in den Nachbarländern Deutschlands.

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 Privatkunden, die hohe Ansprüche an Wein stellen, sich als kultivierte Genießer verstehen und den Komfort zu schätzen wissen, einfach und bequem erlesene Weine aus aller Welt von zu Hause aus zu bestellen und sich nach Hause liefern zu lassen. Darüber hinaus wendet sich das Angebot an Geschäftskunden, die Kundenpräsente, insbesondere zu Weihnachten, suchen.
- **Marktsegment:** gehobene und Premium-Weine; Durchschnittswert € 7,00 pro Flasche, bei einer Bandbreite von € 4,00 bis € 1.000,00.
- **Vertrieb:** Zweimal jährlich wird ein Hauptkatalog (Ausgabe Frühling/Sommer bzw. Herbst/Winter) an den Kundenstamm versandt, ergänzt durch etwa 20 kleinere Werbemailings im Jahr, die jeweils besondere Angebote vorstellen.

- **PunktueLLer Ausbau:** Der Versandhandel hat in seinem relevanten Markt bereits einen hohen Marktanteil (über 50 %) erreicht. Neben der permanenten Optimierung wird das Geschäft punktuell ausgebaut. Dabei stehen derzeit der Weinclub »VinoSelect!«, der Vertriebskanal Internet sowie die Erschließung neuer Kundengruppen im Vordergrund – Letzteres etwa durch Marketing-Kooperationen mit namhaften Lifestyleprodukt- und gehobenen Serviceanbietern.

STRATEGISCHE WACHSTUMS- UND RENDITEZIELE, FINANZIERUNGSZIELE

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

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



Konzernsteuerung

Die finanzwirtschaftliche Steuerung in dem Hawesko-Konzern basiert auf wenigen, eng aufeinander abgestimmten Kerngrößen. Die Entwicklung des Umsatzes ist nicht nur Ausgangspunkt einer unternehmerischen Erfolgsrechnung, sondern trägt auch dem Gedanken Rechnung, substanzuell und nachhaltig zu wachsen. Eine weitere wichtige Kennzahl ist das EBIT bzw. die EBIT-Entwicklung, die den kurzfristigen operativen Erfolg des Konzerns und der einzelnen Segmente misst. Neben dem EBIT verwendet der Hawesko-Konzern die EBIT-Marge als Kennzahl.

Die Sicherung der finanziellen Stabilität soll auch in Zukunft ausreichende Mittel für den laufenden Geschäftsbetrieb und künftiges Wachstum gewährleisten. Ziel des Konzerns ist es, einen Verschuldungsgrad (Netto-Verbindlichkeiten zu EBITDA) auszuweisen, der ein Banken-Rating im Bereich »Investment Grade« sicherstellt.

Um das zu gewährleisten und um weiterhin eine dem Gewinn je Aktie angemessene Dividende zahlen zu können, muss ein ausreichender Free-Cash-flow erwirtschaftet werden. Dafür sind eine nachhaltige Optimierung des Working Capital und ein effektives Management von Investitionen entscheidend (vgl. unten »Leitung und Kontrolle«, S. 37).

Um die Rentabilität der Geschäftsentwicklung zu messen, nutzt der Konzern die Kennzahl Return On Capital Employed (ROCE). Ziel des Hawesko-Konzerns ist es, die aus dem Kapitalmarkt abgeleiteten Kapitalkosten (vgl. unten »Finanzlage«, S. 29) in allen Segmenten des Konzerns zu verdienen. Damit verankert der Konzern sein Ziel, nur in Geschäftsfelder zu investieren, die langfristig Wert schaffen bzw. ihre Mindestverzinsung übertreffen. ROCE wird in dem Hawesko-Konzern wie folgt errechnet: EBIT dividiert durch den Durchschnitt des eingesetzten Kapitals (Capital Employed), also durch Bilanzsumme zuzüglich aktivierter Mietverpflichtungen abzüglich zinsloser Verbindlichkeiten und Rückstellungen. Die ROCE-Kennzahlen der Geschäftssegmente und des Konzerns sind die folgenden:



ROCE

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

Als Ziele für das Jahr 2008 bzw. langfristige Renditeziele wurden die folgenden kommuniziert und realisiert bzw. nicht realisiert:

Zielsetzung	2008	Zielerreichung
Umsatz Steigerung im mittleren einstelligen Prozentbereich gegenüber Vorjahr (€ 333,7 Mio.), stärkeres Wachstum als der Markt (2008: +2,2 %)	€ 338,8 Mio. (+1,5 %, im Inland +4,3 %)	(✓)
EBIT Erhöhung des operativen Ergebnisses (EBIT) deutlich im zweistelligen Prozentbereich gegenüber Vorjahr (€ 18,3 Mio.)	€ 25,5 Mio. (+39,5 %)	✓
EBIT-Marge Nachhaltige Marge von 7 % vom Umsatz	7,5 %	✓
Kapitalumschlag Nachhaltige Steigerung auf einen Faktor über 1,3	2,0	✓
ROCE Erreichung der langfristigen Mindestzielrendite (16 %)	23 %	✓
Free-Cashflow Zirka € 14 Mio.	€ 17,5 Mio.	✓

Der Konzern konnte beim Umsatz im Inland um 4,3 % zulegen, so dass gegenüber dem nach Angaben des Deutschen Weininstituts in 2008 um 2,2 % gewachsenen deutschen Weinmarkt erneut ein höheres Wachstum erzielt wurde. Somit hat der Hawesko-Konzern ein weiteres Mal Marktanteile hinzugewonnen.

GESCHÄFTSVERLAUF 2008 IM ÜBERBLICK

Aus Sicht des Vorstands hat sich der Hawesko-Konzern im Geschäftsjahr 2008 trotz der Finanz- und Wirtschaftskrise hervorragend entwickelt. Aufgrund der kontinuierlichen Verbesserungen der letzten Jahre ist ein starkes Fundament für die zukünftige Geschäftsentwicklung entstanden. Nachdem sich die deutsche Wirtschaft in der ersten Jahreshälfte 2008 noch robust präsentiert hatte, verstärkten sich in der Folge die Anzeichen einer bevorstehenden wirtschaftlichen Rezession. Der Hawesko-Konzern profitierte in den ersten sechs Monaten von der guten gesamtwirtschaftlichen Lage und konnte anschließend den ungünstiger gewordenen Rahmenbedingungen trotzen. Im weiteren Jahresverlauf konnte der Konzern 2008 seinen Netto-Umsatz von € 333,7 Mio. auf € 338,8 Mio. steigern, was einem Plus von 1,5 % entspricht. Der in Deutschland erzielte Umsatz übertraf den vergleichbaren Vorjahresumsatz um 4,3 %; hingegen ist der Auslands-umsatz mit hochwertigen Bordeauxweinen älterer

Jahrgänge nach einer sehr starken Aufwärtsentwicklung in den vorangegangenen beiden Jahren rückläufig gewesen. 2008 ist der gesamte deutsche Weinmarkt nach Angaben des Deutschen Weininstituts lediglich um 2,2 % im Wert gewachsen. Somit hat Hawesko wiederum Marktanteile hinzugewonnen. Im Berichtsjahr wurden erneut operative Verbesserungen erzielt. Hervorzuheben ist die höhere Roh-ertragsmarge, insbesondere im Versandhandel.



Außerdem verzeichnete der Hawesko-Konzern im Jahr 2007 zum einen umfangreiche Einmaleffekte, zum anderen wurden erhebliche Investitionen in die Gewinnung neuer Kunden getätigt. Im Vorjahr 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. Das operative Ergebnis (EBIT) übertraf mit € 25,5 Mio. das Niveau des Vorjahres (€ 18,3 Mio.) deutlich. Damit liegt es nicht nur in vollem Umfang innerhalb der erwarteten Bandbreite; die EBIT-Marge liegt darüber hinaus mit 7,5 % vom Umsatz auch über dem kommunizierten langfristigen Renditeziel (7 %). Im Großhandelssegment war das Geschäft bei der auf Weine aus dem Bordelais spezialisierten französischen Tochtergesellschaft *Château Classic – Le Monde des Grands Bordeaux* nach einer sehr starken Aufwärtsentwicklung in 2007 rückläufig. Dagegen profitierte der Geschäfts- bereich im Inland von einer leb-

hafteren Nachfrage nach spanischen und deutschen Weinen sowie von einer neuen italienischen Exklusivität. Als Folge dieser gegenläufigen Entwicklungen konnte das Segment trotz geringerer Umsatzerlöse ein den Erwartungen entsprechendes Ergebnis erzielen. 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; das Angebot dieser Weine war in den vergangenen Jahren gezielt ausgebaut worden. Der Versandhandel konnte ebenfalls ein über dem Vorjahr liegendes Ergebnis erzielen.

Dieser Vertriebskanal profitierte von den Werbeaktivitäten zur Neukundengewinnung im Jahr 2007, die das Geschäft im Berichtsjahr spürbar belebt haben. Insbesondere die Entwicklung von Umsatz und Rohertrag des Angebots der Hauptkataloge zeigte sich deutlich besser als erwartet. Zusätzlich wurde das Weinclub-Konzept »VinoSelect!« beim *Hanseatischen Wein- und Sekt-Kontor* weiter ausgebaut. Das Subskriptionsgeschäft mit dem begehrten 2005er-Bordeauxweinjahrgang lag ebenfalls über dem Vorjahresniveau. Das Netto-Ergebnis des Hawesko-Konzerns zog wie geplant an. Im Wesentlichen infolge der 2007 verabschiedeten Steuerreform hatte sich im Vorjahr der Steueraufwand um einen Einmalbetrag von € 2,7 Mio. erhöht. Die Steueraufwandsquote reduzierte sich folglich von 56 % im Vorjahr wieder auf 33 % im Berichtsjahr. Das Konzernergebnis nach Steuern und Minderheitsanteilen betrug € 14,6 Mio. bzw. € 1,67 je Aktie, nach € 6,7 Mio. bzw. € 0,76 je Aktie im Vorjahr. Vergleichbar, d. h., bereinigt um den einmaligen zusätzlichen Steueraufwand, hatte das Konzernergebnis im Vorjahr nach Steuern und Minderheitsanteilen € 9,4 Mio. (€ 1,07 je Aktie) betragen.

Die Konzernbilanz ist geprägt von einem in Relation zum Umsatz unterproportional gestiegenen Working Capital. Deshalb war es in Verbindung mit dem stark gestiegenen EBIT möglich, den ROCE-Zielwert von 16 % mit 23 % deutlich zu übertreffen.

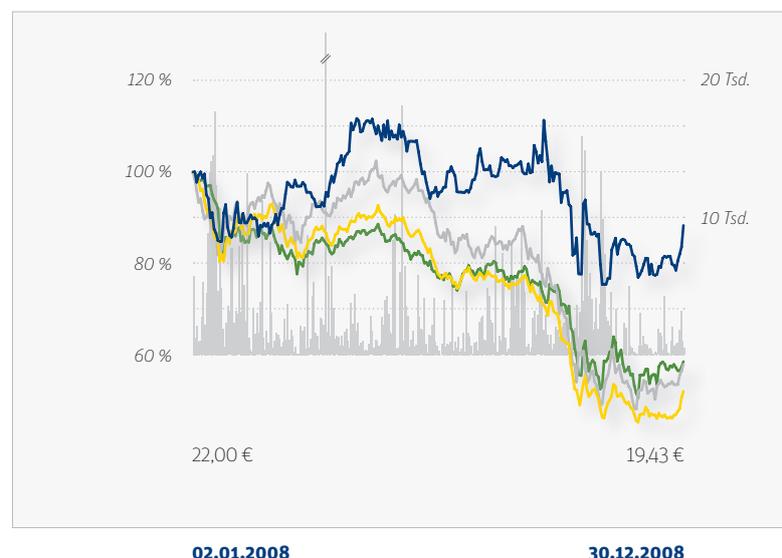
Der Hawesko-Konzern hat im Berichtsjahr einen Free-Cash-flow von € 17,5 Mio. (Vorjahr: € 13,6 Mio.) generiert. Der Zuwachs gegenüber dem Vorjahr resultierte zum einen aus der besseren Ergebnislage, zum anderen daraus, dass sich die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen im Vergleich zum Umsatzanstieg nur unterproportional erhöhten.

ENTWICKLUNG DES AKTIENKURSES UND KAPITALMASSNAHMEN

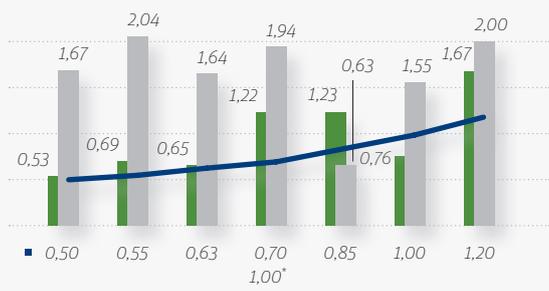
Die Entwicklung der Aktienmärkte war im Jahr 2008 in Deutschland durch die Ausbreitung der von den angelsächsischen Ländern her übergreifenden Rezessionsängste gekennzeichnet: Nach einem robusten Start in das Jahr machten sich bald Sorgen über die Inflation und eine drohende Rezession breit. Der Deutsche Aktienindex DAX begann das Jahr 2008 auf einem Stand von 7.941 Punkten und beendete es bei ca. 4.810 Punkten am letzten Handelstag.

Die im MDAX abgebildeten mittelgroßen Aktiengesellschaften wiesen eine ähnliche Abwärtsentwicklung auf: von 9.708 Punkten auf 5.602 Punkte. Der Small-Cap-Index SDAX stand zu Jahresbeginn bei 5.219 Punkten, in der Jahresschlussnotierung bei 2.800 Punkten. Mithin waren also Rückgänge von 40 % und mehr zu verzeichnen.

KURSENTWICKLUNG DER HAWESKO-AKTIE/HANDELSVOLUMINA



- Hawesko-Aktie (in %)
- DAX (relativ, in %)
- MDAX (relativ, in %)
- SDAX (relativ, in %)
- Handelsvolumina auf Xetra (in Tsd., rechte Skala)

KENNZAHLEN ZUR AKTIE (in €)

2002

2008

- Ergebnis je Aktie
 - Free-Cashflow je Aktie
 - Dividende je Aktie
- * inkl. Bonusdividende

ANGABEN ZUR AKTIE

Jahresanfangskurs (€)	22,00
Marktkapitalisierung (Jahresanfang, Mio. €)	193,0
Jahresschlusskurs (€)	19,43
Marktkapitalisierung (Jahresende, Mio. €)	171,7
Höchststand (2. Mai, €)	24,70
Tiefststand (27. Oktober, €)	15,95
Ø Tagesumsatz (Aktien)	3.400
WKN	604270
ISIN	DE0006042708
Börsenkürzel	HAW
Handelsplätze	Frankfurt (Xetra), Hamburg
Marktsegment	Prime Standard
Reuters	HAWG.de
Bloomberg	HAW:GR

Der Kurs der Aktie der Hawesko Holding AG notierte am ersten Handelstag 2008 bei € 22,00 und lag am letzten Handelstag des Jahres bei € 19,43. Mit diesem Rückgang von 12 % war die Kursentwicklung der Hawesko-Aktie erheblich besser als die Marktentwicklung. Hawesko-Aktionäre konnten zudem eine Dividende von € 1,00 vereinnahmen und somit einen laufenden Ertrag verbuchen – wie in jedem Jahr seit dem Börsengang in 1998.

Das am 2. Oktober 2007 gestartete Aktienrückkaufprogramm wurde in 2008 fortgeführt, und weitere 97.807 Stück Aktien wurden ab dem 1. Januar 2008 in den Bestand genommen. Das Aktienrückkaufprogramm endete am 21. April 2008 mit insgesamt 143.135 zurückgekauften Aktien und einem Rückkaufsdurchschnittskurs von € 19,90. Die genannten sowie weitere 7.527 eigene Aktien wurden im vereinfachten Verfahren – d. h. ohne Herabsetzung des gezeichneten Kapitals – eingezogen. Im September 2008 wurden 162.406 neue Aktien gegen die bis dahin ausstehenden Minderheitsanteile an der Tochtergesellschaft *Wein-Wolf Holding GmbH & Co. KG*, Bonn, ausgegeben, wodurch die Gesamtzahl der Aktien auf 8.844.736 Stück anstieg. Nach weiteren Rückkäufen und der Durchführung eines Mitarbeiterbeteiligungsprogramms im Herbst erhöhte sich die Anzahl der eigenen Aktien um 9.902 Stück; dadurch betrug die Anzahl der ausstehenden Aktien am Ende des Jahres 8.834.834 Stück.

INVESTOR RELATIONS

Die Investor-Relations-Aktivitäten des Hawesko-Konzerns 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 des Konzerns und die Erwartungen seines Managements diskutiert. Zum Aktionärskreis der Hawesko Holding AG gehören institutionelle Anleger in Deutschland, Großbritannien, den USA, Frankreich, Italien und den skandinavischen Ländern. 2008 fanden wie im Vorjahr insgesamt 60 Einzelgespräche mit Aktionären und ihren Vertretern statt. Hawesko führte darüber hinaus in Hamburg, Frankfurt am Main, München und Düsseldorf insgesamt neun Firmenpräsentationen durch und stellte sich im Rahmen von Roadshows bei Investoren in London, Paris und Frankfurt vor. Die Entwicklung der Hawesko Holding AG wird von einer Reihe namhafter Häuser regelmäßig verfolgt, darunter Berenberg Bank, Cazenove, CBSeydler Research, Commerzbank, Deutsche Bank, DZ BANK, GSC Research und M.M. Warburg.



Weinort Monteriggioni, Toskana, Italien

ERTRAGS-, FINANZ- UND VERMÖGENSLAGE

ERTRAGSLAGE

Umsatzwachstum im Inland über dem des deutschen Gesamtweinmarktes – Marktanteile gestiegen

Der Netto-Umsatz des Hawesko-Konzerns erhöhte sich 2008 um 1,5 % von € 333,7 Mio. auf € 338,8 Mio. Die Absatzmenge belief sich auf gut 51 Millionen Flaschen (Vorjahr: 52 Millionen Flaschen). Etwa 91 % des Umsatzes wurden in Deutschland erzielt. Dabei entfielen ca. 40 % auf Weine aus Frankreich, ca. 27 % auf solche aus Italien und ca. 10 % auf Gewächse aus Spanien.

Im Geschäftssegment Facheinzelhandel wächst der Umsatz kontinuierlich weiter. Der Versandhandel hat eine Umsatzbelebung erfahren, die in hohem Maße der forcierten Neukundengewinnung in 2007 und der erfolgreichen Umsetzung des Weinclub-Konzepts »VinoSelect!« beim *Hanseatischen Wein- und Sekt-Kontor* zu verdanken ist. Rückläufige Umsätze verzeichnete der Großhandel. Diese Entwicklung wurde insbesondere durch die in der zweiten Jahreshälfte geringere Nachfrage nach Bordeauxweinen verursacht. Allerdings war diese im Vorjahr noch ungewöhnlich hoch. Kompensierend wirkte sich das bessere Geschäft mit spanischen und deutschen Weinen aus, aber auch eine neue italienische Exklusivität hat ihren Teil beigetragen.

Neben den höheren Verkaufserlösen von Versand- und Facheinzelhandel, deren Anteile jeweils zulegen konnten, stieg folglich die Rohertragsmarge des Hawesko-Konzerns, nämlich von 39,2 % im Vor- auf 40,0 % im Berichtsjahr. Der Facheinzelhandel konnte seine Rohertragsmarge bestätigen. Im Versandhandel stieg sie aufgrund von Anpassungen der Verkaufspreise. Im Vorjahr waren die Umsätze zusätzlich durch den starken Anteil von Neukundenumsätzen beeinflusst, welche traditionell eine niedrigere Handelsspanne aufweisen, sowie durch die Preisumstellungen nach der Mehrwertsteuererhöhung.

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

Die Werbeaufwendungen gingen gegenüber dem Vorjahr um gut € 0,8 Mio. auf € 26,0 Mio. zurück, in Prozent des Umsatzes reduzierten sie sich von 8,1 % auf 7,7 %. Trotzdem konnte bei der Neukundengewinnung der Stand des Vorjahres gehalten werden: Der Konzern hat 2008 erneut ca. 180.000 Neukunden hinzugewonnen. *Jacques' Wein-Depot* akquirierte rund 88.000 neue Kunden (Vorjahr: rund 80.000) für die existierenden Depots. Die Anzahl der aktiven Käufer stieg um mehr als 6 % auf 580.000. Im Segment Versandhandel wurde die Neukundengewinnung nach der Forcierung im Jahr 2007 wieder leicht reduziert. Sie bleibt jedoch auf erhöhtem Niveau: Nachdem im Vorjahr rund 100.000 Neukunden gezählt worden waren, ermäßigte sich die Anzahl im Berichtsjahr nur leicht auf 90.000 Erstkäufer. Der Versandhandel verfügte per 31. Dezember 2008 über 375.000 aktive Käufer (Vorjahr: 347.000), die in den letzten 24 Monaten mindestens eine Bestellung aufgegeben haben.

Die Versandkosten konnten um € 0,8 Mio. auf € 11,0 Mio. gesenkt werden und machten 3,2 % vom Umsatz aus (Vorjahr: 3,5 %).

Konzern-EBIT in vollem Umfang innerhalb der erwarteten Bandbreite

Das Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit (EBIT) des Hawesko-Konzerns belief sich im Berichtsjahr auf € 25,5 Mio. (Vorjahr: € 18,3 Mio.). Das Konzern-EBIT im Jahr 2008 entspricht einer operativen Marge von 7,5 % vom Umsatz (Vorjahr: 5,5 %). Damit wurde die langfristige Zielrendite von 7 % übertroffen. Positive Effekte ergaben sich zu großen Teilen aus den operativen Verbesserungen (insbesondere der Rohertragsmarge) sowie aus den Umsatzausweitungen in den Segmenten Versand- und Facheinzelhandel. Das EBIT des Vorjahres wurde einerseits durch die Kosten für den Test des Fachmarktkonzepts belastet (€ 1,3 Mio.), 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.

ERGEBNISENTWICKLUNG

in Mio. €

	2005	2006	2007	2008
EBITDA	23,3	22,9	23,3	30,0
Veränderung gegenüber Vorjahr	+5,2 %	-1,8 %	+1,8 %	+28,9 %
EBITDA-Marge	8,1 %	7,6 %	7,0 %	8,9 %
EBIT	18,9	18,6	18,3	25,5
Veränderung gegenüber Vorjahr	+12,4 %	-1,8 %	-1,8 %	+39,5 %
EBIT-Marge	6,6 %	6,1 %	5,5 %	7,5 %
EBT	16,2	17,3	15,7	22,2
Veränderung gegenüber Vorjahr	+21,0 %	+6,8 %	-9,6 %	+41,9 %
EBT-Marge	5,6 %	5,7 %	4,7 %	6,6 %
KONZERNERGEBNIS	10,7	10,8	6,7	14,6
Veränderung gegenüber Vorjahr	+88,6 %	+0,7 %	-38,4 %	+119,4 %
Konzernergebnis-Marge	3,7 %	3,6 %	2,0 %	4,3 %

KOSTENSTRUKTUR

in % vom Umsatz

	2005	2006	2007	2008
Personalkosten	-9,9 %	-9,5 %	-9,3 %	-9,2 %
Werbekosten	-8,2 %	-7,9 %	-8,1 %	-7,7 %
Versandkosten	-3,9 %	-3,7 %	-3,5 %	-3,2 %
Sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen (Saldo)	-11,5 %	-11,8 %	-11,3 %	-11,1 %
Abschreibungen	-1,5 %	-1,4 %	-1,5 %	-1,3 %
SUMME	-35,0 %	-34,3 %	-33,7 %	-32,5 %

Überproportionales Wachstum von Umsatz und EBIT im Facheinzelhandel

Der Netto-Umsatz des Geschäftssegments stationärer Weineinzelhandel (im Wesentlichen *Jacques' Wein-Depot*) konnte im Berichtsjahr um 4,8 % auf € 110,2 Mio. gesteigert werden. Nach Flächenbereinigung ergab sich ein Umsatzanstieg von 3,7 %.

Das Wachstum ist die Folge eines deutlichen Anstiegs der Anzahl der Kaufvorgänge. Diese konnten 2008 gegenüber dem Vorjahr um fast 6 % gesteigert werden. Hierzu trug auch die erfolgreiche Neukundengewinnung ihren Teil bei. Der Durchschnittsbon blieb dagegen nahezu unverändert.

Das Segment profitierte von der unverändert hohen Nachfrage nach deutschen Weißweinen, deren Angebot gezielt ausgebaut wurde und die einen höheren durchschnittlichen Verkaufspreis erzielen als Weißweine anderer Anbaugebiete.

Zum Ende des Berichtsjahres wurden 271 *Jacques' Wein-Depots* betrieben, davon vier in Österreich (Vorjahresende: 269, davon vier in Österreich). Per 31. Dezember 2008 war darüber hinaus ein weiteres Depot angemietet.



Das Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit (EBIT) des stationären Handels stieg im Berichtszeitraum von € 12,2 Mio. auf € 14,6 Mio. bzw. um 20,2 %. Dieser Steigerung lag der Umsatzzuwachs zugrunde. Besondere Stabilität geben dem Geschäft – wie bereits in den Vorjahren – die gut etablierte *Jacques'*-Kundentreuekarte sowie die bewährt erfolgreiche Gewinnung von Neukunden für bestehende Depots. Das EBIT von *Jacques' Wein-Depot* enthält im Vorjahr eine einmalige Sonderauflösung von zurückgestellten Bonuspunkten (€ 0,5 Mio.) im Rahmen der Kundentreuekarte. Im Jahr 2008 ergab sich, wie in den Vorjahren, eine planmäßige Auflösung der Rückstellung für diejenigen Bonuspunkte, die voraussichtlich nicht in Anspruch genommen werden.

Die Schulungsaktivitäten der *Viniversitaet Die Weinschule GmbH* erzielten ein positives Ergebnis (Aufwand im Vorjahr: € 0,2 Mio.). Der Marktauftritt in Österreich unter dem Namen *Jacques' Wein-Depot* hat das EBIT des Vorjahres in Höhe von € 0,1 Mio. im Jahr 2008 bestätigt.



Marlborough, South Island, Neuseeland

Großhandel/Distribution mit Umsatzkonsolidierung – EBIT-Marge steigt leicht an

Mit € 135,2 Mio. war der Netto-Umsatz des Geschäftssegments Großhandel/Distribution im Berichtsjahr um 2,9 % geringer als im Vorjahr. Der Umsatzrückgang ist auf die aus dem Bordelais heraus operierende Tochtergesellschaft *Château Classic – Le Monde des Grands Bordeaux* zurückzuführen, die auf den Handel mit Spitzenweinen der Region spezialisiert ist. Die entsprechende Nachfrage ist im Zuge der Finanzmarkt- und Wirtschaftskrise in der zweiten Jahreshälfte 2008 deutlich gesunken. Die gute Positionierung des Segments Großhandel/Distribution konnte einen Teil dieser Umsatzrückgänge durch ein besseres Inlandsgeschäft kompensieren. So konnte die in 2006 gestartete und auf den Vertrieb von deutschen Weinen ausgerichtete Tochtergesellschaft *Deutschwein Classics* erneut ein starkes Wachstum auf niedriger Basis vorweisen. Der Verkauf spanischer Weine zog deutlich an. Mit seinen Aktivitäten gemäß des anspruchsvollen geschäftlichen Konzepts »Gebündelte Individualität« blieb *Wein Wolf* auch in Österreich und Tschechien erfolgreich.

Wegen der uneinheitlichen Umsatzentwicklung im Großhandelssegment konnten die operativen Verbesserungen neben dem Wegfall der Einmalaufwendungen durch den Verkauf der polnischen Beteiligung *Sommelier Dystrybucja Sp.z o.o.* mit Wirkung zum 1. September 2007 (€ 0,5 Mio.) nicht zu einem höheren Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit (EBIT) im Segment Großhandel und Distribution führen: Es belief sich, wie im Vorjahr, auf € 8,7 Mio. Die EBIT-Marge verbesserte sich infolge des niedrigeren Umsatzes leicht: von 6,2 % im Vorjahr auf 6,4 % im Jahr 2008.

Zukunftsorientierte Neukundengewinnung des Vorjahres belebt Umsatz und EBIT im Versandhandel

Im Geschäftssegment Versandhandel stieg der Netto-Umsatz 2008 auf € 93,3 Mio. Diese Erhöhung um 4,8 % war vor allem auf die im Vorjahr forcierten Maßnahmen zur Gewinnung neuer Kunden im Normalgeschäft des *Hanseatischen Wein- und Sekt-Kontors* zurückzuführen. Dabei wurde der aus den beiden Hauptkatalogen erwartete Umsatz und Rohgewinn deutlich übertroffen. Auch der sukzessive Ausbau des Weinclub-Konzepts »VinoSelect!« wirkte sich positiv aus. Der Umsatz des Präsentgeschäfts blieb aufgrund einer geringeren Anzahl von Aufträgen von Firmenkunden als Folge der Finanzmarkt- und Wirtschaftskrise leicht hinter dem Vorjahr zurück. Das Subskriptionsgeschäft mit dem begehrten 2005er-Bordeauxweinjahrgang lag dagegen über dem Vorjahresniveau. *Carl Tesdorpf – Weinhandel zu Lübeck* konnte infolge eines ebenfalls besseren Subskriptionsgeschäfts und einer stärkeren Resonanz bei der Kundenansprache Umsatzzuwächse im oberen einstelligen Prozent-

bereich erwirtschaften. Der Anteil des Geschäftsbereichs Internet am gesamten Umsatz des Segments Versandhandel wuchs spürbar: Er kletterte von 13 % im Vorjahr auf 15 % in 2008. Dies entspricht einem Umsatzzuwachs von 19 % für das abgelaufene Berichtsjahr.

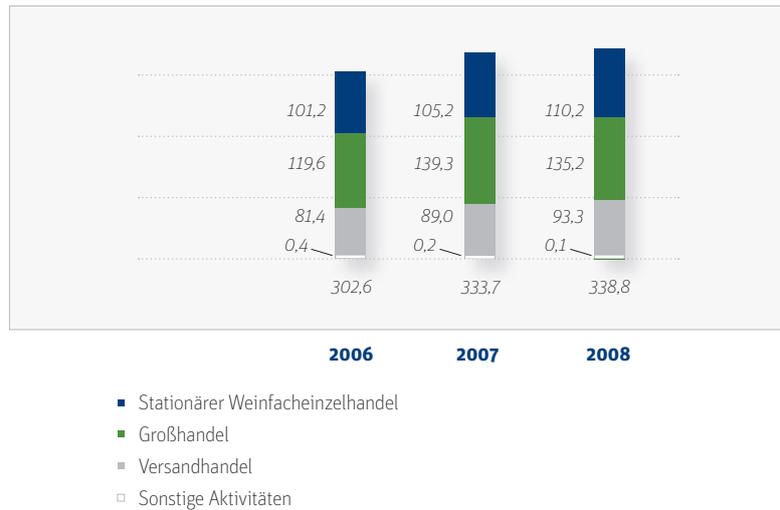
Durch die Gewinnung einer großen Zahl von Erstkunden mit vielversprechendem Umsatzpotenzial konnte die Kundenstruktur im Versandhandel erneut optimiert werden: Rund 90.000 neue Kunden kamen hinzu (Vorjahr: 100.000; jeweils ohne Einbeziehung der normalen jährlichen Abwanderung). Dabei sank die durchschnittliche Anzahl der Flaschen pro Bestellung (-5 %). Dagegen konnten der durchschnittliche Auftragswert (+2 %) wie auch die Bestellhäufigkeit erwartungsgemäß zulegen.

Das Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit (EBIT) im Segment Versandhandel stieg auf € 6,1 Mio. (Vorjahr: € 2,1 Mio.). Für den Anstieg des operativen Ergebnisses waren neben dem höheren Umsatz und der besseren Rohertragsmarge auch geringere Kosten für Maßnahmen zur Neukundengewinnung verantwortlich. Die Neukundengewinnung bleibt aber ein Schwerpunkt im Segment.

Logistik mit ausgeglichenem operativen Ergebnis (EBIT)

Die Tochtergesellschaft IWL Internationale Wein Logistik in Tornesch bei Hamburg ergänzt mit ihren Logistikservices die Aktivitäten des Versand- bzw. Großhandels. Zu einem geringen Teil werden ebenfalls logistische Dienstleistungen für Kunden außerhalb des Konzerns erbracht. Im Berichtsjahr gingen diese Außenumsätze erwartungsgemäß um 44 % zurück. Aufgrund der verbesserten Umsatzlage der Tornescher Vertriebsgesellschaften, der höheren Leistungseffizienz im laufenden Jahr und des besseren Auslastungsgrads lag das operative Ergebnis (EBIT) der Gesellschaft per Jahresende 2008 über dem entsprechenden Wert des Vorjahres. Zusätzlich hatten einmalige Kosten für die Integration der Großhandelslogistik am Standort Tornesch das Vorjahres-EBIT mit € 0,5 Mio. belastet. Beide Sachverhalte ließen das EBIT im Vergleich mit dem Vorjahr steigen.

KONZERNUMSATZ NACH SEGMENTEN (in Mio. €)



KONZERN-EBIT NACH SEGMENTEN (in Mio. €)



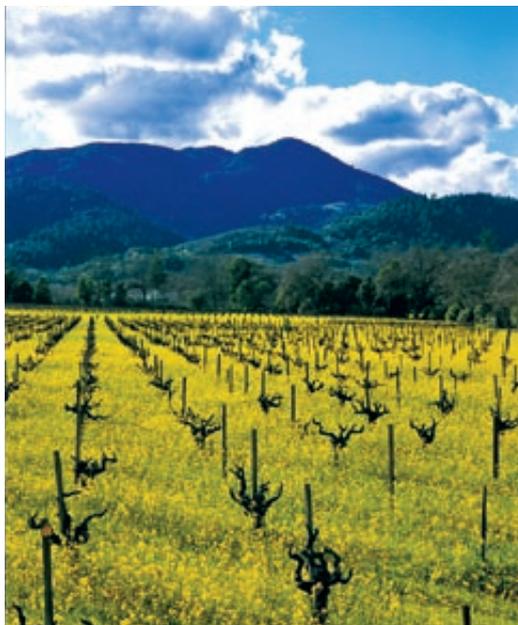
EBIT-MARGEN

in % vom Umsatz	2006	2007	2008
Stationärer Weinfacheinzelhandel	11,5 %	11,6 %	13,3 %
Großhandel	4,9 %	6,2 %	6,4 %
Versandhandel	5,4 %	2,4 %	6,5 %

Im Konzern beliefen sich die Holding-/Zentralkosten und Konsolidierungsposten im Berichtsjahr auf insgesamt € 3,9 Mio., nach € 3,5 Mio. im Vorjahr. Der Anstieg resultierte im Wesentlichen aus höheren Beratungskosten im Zusammenhang mit Expansionsvorhaben im Ausland.

Konzernjahresüberschuss

Im Geschäftsjahr 2008 betrug das Konzernergebnis vor Ertragsteuern € 22,2 Mio. und lag damit um € 6,6 Mio. über dem Vorjahreswert. Das Finanzergebnis belief sich wie geplant auf einen Netto-Aufwand von € 3,3 Mio. (Vorjahr: € 2,6 Mio.). Die Erhöhung der Finanzierungsaufwendungen um rund € 0,7 Mio. war dabei hauptsächlich auf einen einmaligen Aufwand in Höhe von € 1,2 Mio. zurückzuführen. Dieser ergab sich durch den Erwerb von Minderheitsanteilen an der Tochtergesellschaft *Wein Wolf Holding GmbH & Co. KG*. Kompensierend wirkte sich teilweise eine unterjährig niedrigere durchschnittliche Verschuldung bei nahezu unveränderten Zinsen aus. Im Steueraufwand war der Wertansatz des Bilanzpostens »aktive latente Steuern« um € 2,7 Mio. im Jahr 2007 zu korrigieren, nachdem der Bundesrat im Juli 2007 ein Steuerreformgesetz gebilligt hatte. Die daraus resultierende höhere Steuerquote von 55,6 % im Vorjahr reduzierte sich folglich wieder auf 33,2 % in 2008 (vgl. Nr. 13 des Konzernanhangs). In Verbindung mit einem höheren Ergebnis vor Ertragsteuern errechnete sich das Ergebnis nach Steuern mit € 14,8 Mio. (Vorjahr: € 7,0 Mio.). Vergleichbar, d. h. bereinigt um den einmaligen zusätzlichen Steueraufwand, betrug das Ergebnis nach Steuern im Jahr 2007 € 9,7 Mio.



Napa Valley, Kalifornien, USA

Das Konzernergebnis nach Steuern und Fremdanteilen belief sich im Berichtsjahr auf € 14,6 Mio. Der Vorjahreswert lag bei € 6,7 Mio. (bereinigt um den einmaligen zusätzlichen Steuereffekt € 9,4 Mio.).

Das Ergebnis je Aktie betrug € 1,67 (Vorjahr: € 0,76; bereinigt um den einmaligen zusätzlichen Steuereffekt € 1,07). Es stehen keine Wandelanleihen oder Wandlungsrechte aus; damit ist die Möglichkeit einer Verwässerung des Ergebnisses pro Aktie derzeit nicht gegeben.

Jahresüberschuss der Hawesko Holding AG und Gewinnverwendungsvorschlag

Die Gewinn- und Verlustrechnung der Hawesko Holding AG ist maßgeblich durch die Holding-Tätigkeit der Gesellschaft geprägt und wird – anders als im Konzern – auf Grundlage des deutschen Handelsgesetzbuches (HGB) aufgestellt.

Das Beteiligungsergebnis verbesserte sich aufgrund der in Summe höheren Ergebnisse der Tochtergesellschaften von

€ 13,9 Mio. im Vorjahr auf € 22,2 Mio. im Berichtsjahr. Abzüglich der Aufwendungen und der Steuern betrug der Jahresüberschuss € 17,1 Mio. (Vorjahr: € 10,7 Mio.). Unter Berücksichtigung des Gewinnvortrages aus dem Vorjahr in Höhe von € 0,4 Mio. und nach Einstellung von € 6,5 Mio. in die anderen Gewinnrücklagen ergibt sich ein Bilanzgewinn von € 11,0 Mio.

FINANZLAGE*Grundsätze und Ziele des Finanzmanagements*

Die Grundsätze und Ziele des Finanzmanagements wurden oben auf Seite 18 im Abschnitt »Strategie« erläutert.

Finanzierungsanalyse

Der Kapitalbedarf des Hawesko-Konzerns umfasst die Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte, die Finanzierung der operativen Geschäftstätigkeit sowie die Zahlung der Dividende. Dabei finanziert sich der Hawesko-Konzern im Wesentlichen über Betriebsmittelkredite, Finanzierungsleasing und den erwirtschafteten betrieblichen Cashflow. Zum 31. Dezember 2008 beinhalten die Liquiditätsreserven des Konzerns flüssige Mittel von € 10,1 Mio. (Vorjahr: € 8,4 Mio.). Es bestehen unbefristete 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 2008 nur zu ca. 23 % bzw. 16 % in Anspruch genommen. Insgesamt hatte der Hawesko-Konzern zu diesem Stichtag kurz- und langfristige Finanzschulden in

Höhe von € 14,9 Mio. Davon sind € 7,9 Mio. innerhalb der nächsten zwölf Monate fällig. Die kurzfristigen Finanzschulden umfassen vor allem Bankdarlehen, welche im Rahmen von Kreditvereinbarungen mit inländischen Kreditinstituten bestehen. Die darin enthaltenen vertraglichen Verpflichtungen der Hawesko Holding AG (sogenannte Financial Covenants) wurden stets eingehalten. Außerdem war zu jedem Zeitpunkt im Berichtsjahr eine ausreichende Liquiditätsausstattung über die bestehenden Kreditlinien gegeben. Unter den langfristigen Finanzschulden sind Verbindlichkeiten aus Finance-Leasing von € 7,0 Mio. ausgewiesen.

Die Kosten für das dem Konzern zur Verfügung gestellte Eigen- und Fremdkapital betragen nach Berechnungen des Konzerns derzeit 7,1 %. Sie ergeben sich aus den gewichteten Kosten für das Eigenkapital in Höhe von 7,25 % einerseits, für das Fremdkapital in Höhe von 5,25 % andererseits. Bei der Berechnung der Eigenkapitalkosten geht der Konzern von einem langfristigen risikolosen Zinssatz von 4,25 % und von einer Risikoprämie von 5,0 % bei einem Beta von 0,6 aus.

ZUSAMMENSETZUNG DER FINANZVERSCHULDUNG PER 31. DEZEMBER 2008:

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

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

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 Seite 56 zu entnehmen.

Im Berichtsjahr 2008 sank die Netto-Verschuldung um € 5,9 Mio. auf € 5,5 Mio. Ursächlich für diese Entwicklung waren der Rückgang der Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten um € 3,3 Mio. sowie der Anstieg der flüssigen Mittel um € 1,6 Mio.

Die folgende Tabelle zeigt die Entwicklung der Netto-Verschuldung:

in Mio. € (Rundungsdifferenzen möglich)	2008	2007
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	6,8	10,1
+ Finance-Lease	8,1	9,2
+ Pensionsrückstellungen	0,6	0,6
= BRUTTOVERSCHULDUNG	15,5	19,8
- flüssige Mittel	-10,1	-8,4
= NETTOVERSCHULDUNG	5,5	11,4

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

Liquiditätsanalyse

KONZERN-CASHFLOW

in Mio. €	2008	2007
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	+24,7	+17,9
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-5,8	-2,6
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-19,8	-12,4

Der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit verbesserte sich im Konzern um € 6,8 Mio. und erreichte € 24,7 Mio. Diese Erhöhung gegenüber dem Vorjahr resultierte aus dem deutlich gestiegenen Ergebnis. Außerdem stieg das Vorratsvermögen wegen der geringeren Anzahlungen bei der Subskription von Bordeauxweinen insgesamt weniger an, da der Jahrgang 2007 weniger stark nachgefragt war. Des Weiteren waren die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen deutlich rückläufig, obwohl im Konzern das Umsatzniveau des Vorjahres übertroffen wurde. Gegenläufig wirkte sich der reduzierte Bestand an erhaltenen Anzahlungen aus.

Im Cashflow aus der Investitionstätigkeit sind Zahlungsmittelabflüsse für Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte in Höhe von € 2,4 Mio. enthalten. Außerdem wurde im Berichtsjahr für € 3,6 Mio. eine Beteiligung von 2,9 % an dem englischen Weinhändler *Majestic Wine PLC*, Watford, Hertfordshire, über die London Stock Exchange erworben.



Marlborough, South Island, Neuseeland

Der Free-Cashflow (Summe der Cashflows aus laufender Geschäftstätigkeit und Investitionstätigkeit abzüglich Auszahlungen für Zinsen), der eine wichtige Steuerungsgröße in dem Hawesko-Konzern darstellt, erhöhte sich um € 3,9 Mio. auf € 17,5 Mio.

Der Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit weist neben der Zahlung der Dividende (€ 8,7 Mio.) auch Auszahlungen für den Erwerb eigener Aktien in Höhe von € 2,2 Mio. aus.

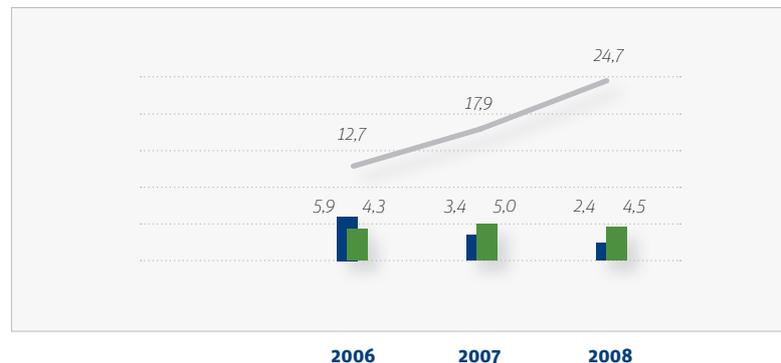
Investitionsanalyse

In immaterielle Vermögenswerte, Sachanlagen und Finanzanlagen hat der Hawesko-Konzern im Berichtsjahr € 2,4 Mio. investiert (Vorjahr: € 3,4 Mio.). Bezogen auf den Umsatz ergibt sich eine Investitionsquote von rund 0,7 % (Vorjahr: 1,0 %).

Die Sachanlageninvestitionen beliefen sich auf insgesamt € 2,1 Mio. (Vorjahr: € 2,9 Mio.) und dienten zum größten Teil (mit € 1,2 Mio.) der Modernisierung im stationären Fach Einzelhandel von *Jacques' Wein-Depot*. Die Investitionen in immaterielle Vermögenswerte von € 0,3 Mio. (Vorjahr: € 0,5 Mio.) betrafen im Wesentlichen die im Vorjahr bereits begonnene Neugestaltung des Internetauftritts des *Hanseatischen Wein- und Sekt-Kontors*.

Die Investitionen in das Finanzanlagevermögen betrugen € 3,6 Mio. (Vorjahr: € 0,0 Mio.) und betrafen den Erwerb von Wertpapieren an der *Majestic Wine PLC* (siehe oben). Zum Bilanzstichtag wurden diese mit einem Zeitwert von € 2,0 Mio. in der Konzernbilanz angesetzt.

INVESTITIONEN/ABSCHREIBUNGEN/CASHFLOW (in Mio. €)



- Investitionen ohne Finanzanlagen
- Abschreibungen
- Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit

STRUKTUR DER KONZERNBILANZ – AKTIVA

in Mio. € (Rundungsdifferenzen möglich)

	2008		2007	
		in % der Bilanzsumme		in % der Bilanzsumme
LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE				
Immaterielle Vermögenswerte	8,9	5 %	9,9	6 %
Sachanlagen	20,6	12 %	22,0	12 %
Finanzanlagen	2,3	1 %	0,3	0 %
Latente Steuern	7,3	4 %	9,9	6 %
Sonstige	5,6	3 %	6,8	4 %
	44,7	26 %	48,9	28 %
KURZFRISTIGE VERMÖGENSWERTE				
Vorräte	72,3	43 %	68,4	38 %
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	40,2	24 %	47,8	27 %
Liquide Mittel und sonstige kurzfristige Aktiva	12,8	8 %	11,5	7 %
	125,4	74 %	127,7	72 %
BILANZSUMME	170,1	100 %	176,6	100 %

STRUKTUR DER KONZERNBILANZ – PASSIVA

in Mio. € (Rundungsdifferenzen möglich)

	2008		2007	
		in % der Bilanzsumme		in % der Bilanzsumme
EIGENKAPITAL				
Gezeichnetes Kapital (angepasst gem. IFRS)	9,1	5 %	8,9	5 %
Kapitalrücklage	6,5	4 %	6,1	3 %
Gewinnrücklagen	38,2	22 %	34,9	20 %
Übriges kumuliertes Eigenkapital	-1,6	-1 %	0,0	0 %
Konzernbilanzgewinn	24,4	14 %	21,0	11 %
Minderheitsanteile	0,6	0 %	0,6	1 %
	77,2	45 %	71,4	40 %
ANTEILE ANDERER GESELLSCHAFTER AM KOMMANDITKAPITAL VON TOCHTERGESELLSCHAFTEN	1,4	1 %	3,7	2 %
LANGFRISTIGE VERBINDLICHKEITEN				
Rückstellungen	0,9	1 %	0,9	1 %
Langfristiger Teil der Finanzschulden	7,0	4 %	9,1	5 %
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten und latente Steuern	1,1	1 %	5,7	3 %
	9,0	5 %	15,6	9 %
KURZFRISTIGE VERBINDLICHKEITEN				
Rückstellungen	0,1	0 %	0,1	0 %
Kurzfristiger Teil der Finanzschulden	8,0	5 %	10,1	6 %
Erhaltene Anzahlungen	6,8	4 %	10,0	6 %
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	45,6	27 %	45,0	25 %
Sonstige Verbindlichkeiten	22,1	13 %	20,7	12 %
	82,5	49 %	85,9	49 %
BILANZSUMME	170,1	100 %	176,6	100 %

VERMÖGENSLAGE

Verschuldung weiter zurückgeführt

Die Bilanzsumme des Konzerns verringerte sich von im Vorjahr € 176,6 Mio. auf € 170,1 Mio. im Berichtsjahr. Dies entspricht einer Reduzierung um 3,7 %.

Die langfristigen Vermögenswerte gingen infolge planmäßiger Abschreibungen von € 48,9 Mio. im Vorjahr auf € 44,7 Mio. zurück. Diese Position enthält u. a. 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. Innerhalb der Position »Sonstige« verzeichneten die langfristig geleisteten Anzahlungen auf Vorräte einen Rückgang um € 1,3 Mio. auf € 4,5 Mio., was auf die Umbuchung der Anzahlungen für den Bordeauxjahrgang 2006 in kurzfristige Vermögenswerte zurückzuführen ist. Der Posten der aktiven latenten Steuern ging planmäßig um insgesamt € 2,6 Mio. zurück.

Die kurzfristigen Vermögenswerte reduzierten sich insgesamt leicht von € 127,7 Mio. auf € 125,4 Mio. Dem geringen Anstieg der Vorräte und der liquiden Mittel stand eine Reduzierung des Bestandes an Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gegenüber, die trotz des Umsatzwachstums erzielt werden konnte.

Das Eigenkapital des Konzerns hat sich gegenüber dem Vorjahr um € 5,8 Mio. auf € 77,2 Mio. erhöht. Dies ist vor allem auf den gestiegenen Bilanzgewinn zurückzuführen. Aufgrund der geringeren Bilanzsumme erhöhte sich die Eigenkapitalquote (vor Ausschüttung) deshalb von 40,4 % auf 45,4 % der Bilanzsumme. Infolge einer Sachkapitalerhöhung erhöhte sich das gezeichnete Kapital gegenüber dem Vorjahr um € 0,2 Mio. Die Veränderung der Kapitalrücklage ergibt sich zum einen aus der genannten Kapitalerhöhung (€ +3,4 Mio.), zum anderen aus der Einziehung eigener Aktien (€ -2,9 Mio.), so dass insgesamt ein Anstieg um € 0,4 Mio. zu verzeichnen ist. Die Erhöhung der Gewinnrücklagen um € 3,3 Mio. auf € 38,2 Mio. resultiert im Wesentlichen aus der Bildung von Rücklagen aus dem Vorjahresergebnis.



Great Western, Victoria, Australien

Die Anteile anderer Gesellschafter am Kommanditkapital von Tochtergesellschaften haben sich im Vergleich zum Vorjahr um € 2,3 Mio. reduziert. Diese Position umfasst die möglichen Abfindungsverpflichtungen gegenüber außenstehenden Kommanditisten konsolidierter Personengesellschaften. Die Reduzierung beruht in der Hauptsache darauf, dass nunmehr 100 % (Vorjahr: 90 %) an der Tochtergesellschaft *Wein Wolf Holding GmbH & Co. KG* gehalten werden und daher keine Anteile anderer Gesellschafter am Kommanditkapital dieser Gesellschaft mehr bestehen.

Die langfristigen Verbindlichkeiten sind insgesamt um knapp € 6,7 Mio. auf € 9,0 Mio. gesunken. Dies ist in erster Linie auf die Verminderung bei der Position »Sonstige langfristige Verbindlichkeiten und latente Steuern« zurückzuführen, da sich die darin ausgewiesenen erhaltenen Anzahlungen für den Bordeauxjahrgang 2007 verringerten. Die Finanzschulden reduzierten sich im Berichtsjahr um € 2,1 Mio. auf € 7,0 Mio. Da keine neuen langfristigen Finanzschulden aufgenommen wurden, ging durch die planmäßigen Tilgungen diese Position zurück.

Die kurzfristigen Verbindlichkeiten verringerten sich um € 3,4 Mio. Ursächlich hierfür ist ebenfalls der reduzierte Bestand an erhaltenen Anzahlungen.

Die Vermögenslage wird durch die von den bilanzierten Vermögenswerten und Schulden abweichenden

Marktwerte nicht wesentlich beeinflusst. Außerbilanzielle Finanzierungsinstrumente existieren nicht.

Der Kapitalumschlag erreichte nach 1,9 im Vorjahr 2,0 im Berichtsjahr.

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

Nicht bilanzierungsfähige Vermögenswerte (»Soft Assets«)

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

Im Facheinzel- und im Versandhandel werden ca. 900.000 Endkunden (Vorjahr: ebenfalls ca. 900.000) in Deutschland und Österreich bedient. Im Durchschnitt kauften diese Kunden für ca. € 237 (Vorjahr: € 225) 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 der Hawesko-Konzern u. a. über die Deutschlandrechte für die Produzenten Marchesi Antinori, Baron Philippe de Rothschild, Domaines Barons de Rothschild (Lafite), Penfolds, Rosemount, Taittinger und Torres.

Mit seiner speziellen Logistik – d. h. Lagerung, Umschlag und Transport zum Kunden –, die dem sensiblen und hochwertigen Gut Wein angemessen ist, kann Hawesko einen großen Vorteil ausspielen.



Napa Valley, Kalifornien, USA

Die Versandhandelslogistik des Konzerns verfügt über ein vollklimatisiertes Lieferzentrum am Standort Tornesch bei Hamburg, dessen Abläufe den Besonderheiten des Versandhandels mit Endverbrauchern genau angepasst sind. Seit dem Sommer 2007 wird dort außerdem die Logistik für die *Wein-Wolf-Gruppe* von der *IWL Internationale Wein Logistik GmbH* abgewickelt. Die Lagerintegration führt zu Synergieeffekten aufgrund einer höheren Lagerauslastung und flexiblerer Personaldisposition durch die Bündelung von Warenströmen im Versand- und Großhandel. Im Facheinzelhandel wird dagegen größtenteils auf Dienstleistungen Dritter zurückgegriffen, da die Abläufe hier mehr den verbreiteten Logistikstandards entsprechen.

MITARBEITER

Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind von entscheidender Bedeutung für den dauerhaften Erfolg des Hawesko-Konzerns. Von ihren vielfältigen Kompetenzen, Erfahrungen und ihrem Engagement hängt die weitere Entwicklung der Unternehmensgruppe in wesentlichem Maße ab.

Im Konzern wurden im Geschäftsjahr 2008 durchschnittlich 614 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, überwiegend in Deutschland, beschäftigt (Vorjahr: 609). Strukturelle Personalanpassungen infolge der verschlechterten Rahmenbedingungen wurden nicht vorgenommen: Die Tochterunternehmen des Hawesko-Konzerns haben ihre Personalstrukturen in

den letzten Jahren kontinuierlich angepasst und flexibel gehalten, so dass sie auch für kommende Zeiten adäquat sein dürften. 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 %).

QUALIFIZIERUNG UND AUSBILDUNG

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

Die erfolgreiche Gewinnung von Nachwuchskräften beginnt mit einem vielfältigen Angebot für Schulabsolventen. So waren im Berichtsjahr 26 Auszubildende im Konzern beschäftigt. Die Ausbildung erfolgt zum einen in vorwiegend kaufmännischen Berufen wie Groß- und Einzelhandels- oder Bürokaufmann/-frau. Zum anderen werden aber auch Berufseinsteiger in den Fachrichtungen Informatik oder Lagerlogistik ausgebildet.

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

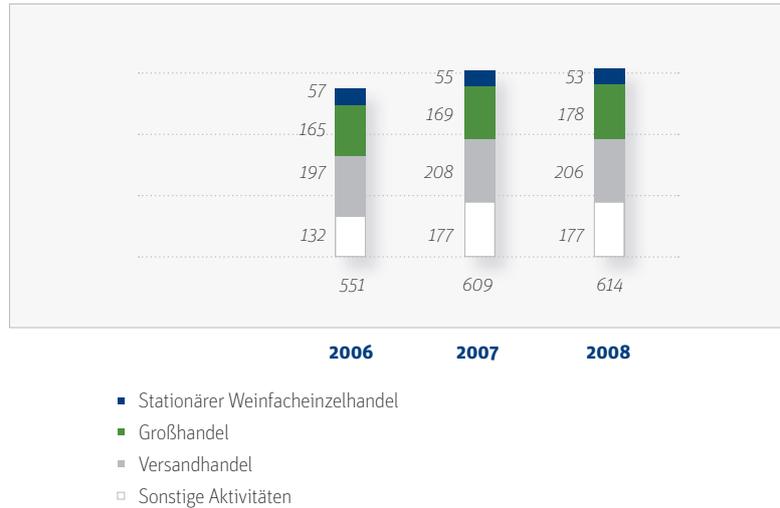
Die Weiterbildungsmaßnahmen in dem Hawesko-Konzern basieren auf Angeboten, die auf die Weiterentwicklung der persönlichen Leistungsprofile der einzelnen Mitarbeiter abzielen. Darüber hinaus werden den Mitarbeitern interne Schulungen offeriert, die hauptsächlich der Warenkunde und dem Handling von Anwendersoftware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

SOZIALE VERANTWORTUNG

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

Ein Beispiel für einen Unternehmensbeitrag zur Förderung der Mitarbeitergesundheit ist ein Nichtrauchertraining, das sich als freiwilliges Angebot an unsere Mitarbeiter am Standort Hamburg/Tornesch richtet.

MITARBEITER



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

Die Hawesko Holding AG ist Mitgliedsunternehmen der Pensionskasse des Handels. Damit ist allen inländischen Mitarbeitern des Hawesko-Konzerns der Weg zu einer effektiven betrieblichen Altersversorgung einschließlich Invaliditäts- und Hinterbliebenenversorgung eröffnet. Die Kombination von Arbeitgeberzuschuss und individueller Gehaltsumwandlung ermöglicht es, steuer- und sozialversicherungsfrei Beiträge unmittelbar in ein sicheres Versorgungswerk einzuzahlen. Am 31. Dezember 2008 waren 292 Mitarbeiter des Konzerns Versicherungsnehmer in dieser Pensionskasse. Die tariflichen Arbeitgeberzuschüsse betragen im Berichtsjahr € 0,1 Mio.

Im Berichtsjahr 2008 konnten im Rahmen des Mitarbeiterbeteiligungsprogramms Aktien der Hawesko Holding AG erworben werden. Allen berechtigten Mitarbeitern wurden Aktien mit einem Abschlag zum Börsenkurs angeboten. Rund 23 % der Mitarbeiter haben von diesem Angebot Gebrauch gemacht.

FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG

Als Handelsunternehmen betreibt der Hawesko-Konzern 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 – überschreiten den Betrag von T€ 100 p. a. nicht.

GESAMTAUSSAGE ZUR WIRTSCHAFTLICHEN LAGE

Der Vorstand der Hawesko Holding AG betrachtet das Geschäftsjahr 2008 für den Hawesko-Konzern als erfolgreich: So konnte der Umsatz im Inland erneut stärker als der des gesamten Weinmarktes ausgebaut und das operative Ergebnis um knapp 40 % gesteigert werden. Besonders erfreulich ist, dass die kontinuierlichen Verbesserungen der letzten Jahre nun Früchte tragen und der Hawesko-Konzern damit noch wettbewerbsfähiger geworden ist. Im Februar 2009, dem Zeitpunkt dieses Berichts, befindet sich der Hawesko-Konzern nach Auffassung des Vorstands in einer wirtschaftlich noch einmal verbesserten Verfassung. Die ohnehin niedrige Verschuldung des Konzerns konnte im Berichtsjahr erneut zurückgeführt werden: Damit ist die Basis für künftiges Wachstum weiterhin gegeben. Sicherlich wird das Geschäftsjahr 2009 im Anbetracht der ökonomischen Rahmenbedingungen schwierig. Der Vorstand ist aber überzeugt, dass das Geschäftsmodell des Konzerns sich auch in schwierigen Zeiten als relativ stabil erweisen wird.

RECHTLICHE KONZERNSTRUKTUR UND ÜBERNAHMERECHTLICHE ANGABEN

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

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

Die wesentlichen Vereinbarungen der Hawesko Holding AG, die eine Klausel für den Fall einer Übernahme der Hawesko Holding AG enthalten, betreffen Verträge mit einigen Lieferanten über exklusive Vertriebsrechte, bilaterale Kreditlinien mit inländischen Banken sowie Dienstverträge mit zwei Vorstandsmitgliedern. Im Übernahmefall haben die jeweiligen Lieferanten bzw. Kreditgeber das Recht, den Vertrag bzw. die Kreditlinie zu kündigen und ggf. die Kreditlinie fällig zu stellen; die beiden Vorstandsmitglieder haben Anspruch auf Entschädigung im Falle der Beendigung des Dienstvertrages infolge eines »Change of Control« (siehe hierzu Konzernanhang Nr. 44). 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 30,3 % 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 25,6 % (31. Dezember 2007: 20,2 %) und Herr Michael Schiemann über die Augendum Vermögensverwaltung GmbH mit 5,0 %. Die verbleibenden ca. 40 % sind in

Händen von institutionellen Anlegern und Privatanlegern. Eine Beteiligung von Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmern im Sinne von §§ 289 Abs. 4 Nr. 5, 315 Abs. 4 Nr. 5 HGB besteht nicht.

Der Hawesko-Konzern hat eine Holding-Struktur, bei der die Muttergesellschaft Hawesko Holding AG 100 % bzw. die Mehrheit an den – überwiegend im Weinhandel – operativ tätigen Tochtergesellschaften hält. Bei den nicht zu 100 % gehaltenen Tochtergesellschaften hält in der Regel der zuständige Geschäftsführer einen Minderheitsanteil. Die Muttergesellschaft Hawesko Holding AG sowie eine mehrheitliche Anzahl der Tochtergesellschaften (16) 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.

Der Hawesko-Konzern ist im Wesentlichen in drei weitgehend selbstständige Geschäftssegmente untergliedert (vgl. »Strategie«, S. 16).

LEITUNG UND KONTROLLE

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

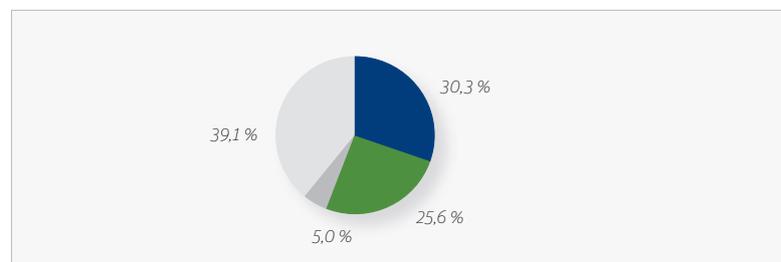
Der Aufsichtsrat bestellt die Mitglieder des Vorstands. Vorstandsmitglieder können auf höchstens fünf Jahre bestellt werden. Eine wiederholte Bestellung oder Verlängerung auf höchstens fünf Jahre bedarf eines erneuten Beschlusses des Aufsichtsrats.

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

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

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

AKTIONÄRSSTRUKTUR (in %)



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

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

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

Nach § 161 AktG haben Vorstand und Aufsichtsrat börsennotierter Aktiengesellschaften jährlich zu erklären, dass den vom Bundesministerium der Justiz im amtlichen Teil des elektronischen Bundesanzeigers bekannt gemachten Empfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex entsprochen wurde und wird oder welche Empfehlungen nicht angewendet wurden oder werden. Diese Erklärung wird im Geschäftsbericht (Seite 92) abgedruckt und ist im Internet unter <http://www.hawesko.com> -> Investor Relations -> Corporate Governance sowohl in ihrer aktuellen Fassung als auch in älteren Fassungen abrufbar.



VERGÜTUNGSBERICHT

Die Vergütung für die Vorstandsmitglieder enthält einen fixen und einen variablen Bestandteil 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. 44 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.

durchschnittlichen vertragsgemäßen Leistungen p.a.

Im Falle der Beendigung des Dienstvertrages infolge eines »Change of Control« haben zwei Vorstandsmitglieder Anspruch auf eine Entschädigung. Dieser Sachverhalt wird im Konzernanhang unter Nr. 44 angegeben und ist zugleich Bestandteil dieses Vergütungsberichts.



Saint Emilion, Bordeaux, Frankreich

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 Aufsichtsrats Tätigkeit etwa anfallenden Umsatzsteuer). Darüber hinaus erhält jedes Aufsichtsratsmitglied pro Teilnahme an einer Plenumssitzung 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. 44 des Konzernanhangs angegeben und sind zugleich Bestandteil dieses Vergütungsberichts.

Der Aktienbesitz des Vorstands und des Aufsichtsrats wird im Konzernanhang unter Nr. 44 angegeben. Die Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats sind nach § 15a Wertpapierhandelsgesetz verpflichtet, wesentliche Erwerbe oder Veräußerungen von Aktien der Hawesko Holding AG offenzulegen.

UMWELTBERICHT

Mit Ausnahme der Tochtergesellschaft *Gebr. Josef und Matthäus Ziegler GmbH* verfügt der Hawesko-Konzern als Handelsunternehmen über keine Produktionsanlagen; insofern sind die entsprechenden Umweltstandards für den Konzern nur indirekt von Bedeutung. Im Rahmen seiner Einkaufstätigkeit regt der Hawesko-Konzern seine

Lieferanten dazu an, bei Anbau und Vinifizierung der Weine umweltschonende Praktiken anzuwenden. Viele Lieferanten nehmen diese Anregung positiv auf und sind dabei, ihre Prozesse entsprechend zertifizieren zu lassen.

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

Bei Direkt-Mailing-Werbungen werden die anzuschreibenden Adressen für jedes Mailing durch intelligente Selektion festgelegt. Dies führt zu einem effektiven Mailingeinsatz und ebenfalls zu einem geringeren Papier- und Energieverbrauch. Dadurch ist auch eine genauere Planung der Auflagen möglich, und Makulaturen in der Druckerei können vermieden werden. Die Werbungen werden möglichst auf Recyclingpapier oder solchem aus nachhaltiger Erzeugung gedruckt, das dem Forest-Stewardship-Council-Standard entspricht.

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

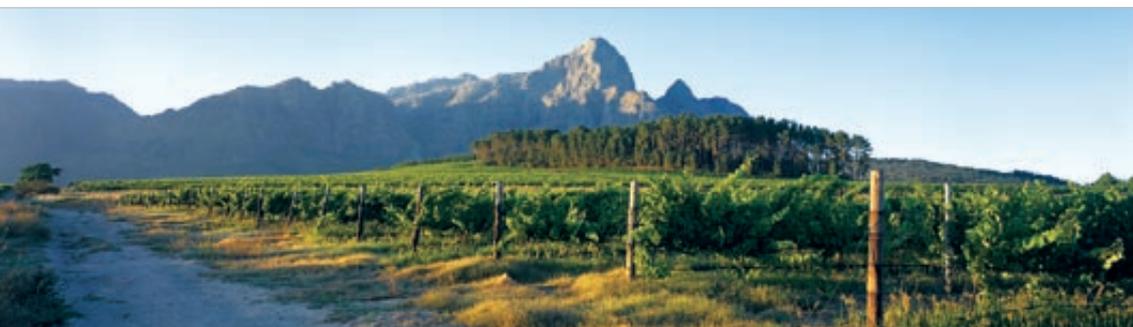
Das klimatisierte Logistikzentrum des Konzerns befindet sich am Standort Tornesch und bereitet Weinversendungen für die Segmente Großhandel und Versandhandel vor. Hier gewährleistet eine EDV-unterstützte Feinststeuerung der Heizung bzw. der Klimatisierung den optimalen Einsatz von Energie. Transportverpackungen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

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

NACHTRAGSBERICHT

KEINE BESONDEREN EREIGNISSE NACH SCHLUSS DES GESCHÄFTSJAHRES

Ereignisse, die für die Beurteilung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Hawesko Holding AG und des Konzerns von besonderer Bedeutung sind, sind nach Schluss des Berichtsjahres und bis zum Redaktionsschluss dieses Geschäftsberichts nicht eingetreten. Insbesondere sind keine Maßnahmen bezüglich der Refinanzierung aufgrund der Finanzkrise oder Kapazitätsanpassungen erforderlich gewesen.



Groot Drakenstein, Franschhoek, Südafrika

RISIKOBERICHT

RISIKOMANAGEMENT UND RISIKOBERICHT

Der Hawesko-Konzern ist im Rahmen der Aktivitäten in seinen Absatzmärkten den Risiken ausgesetzt, die mit unternehmerischem Handeln verbunden sind. Er hat ein modernes und umfassendes Risikomanagementsystem etabliert, welches laufend weiterentwickelt wird. 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

Der Hawesko-Konzern erzielt ca. 91 % seiner Umsätze in der Bundesrepublik Deutschland. Die volkswirtschaftliche Entwicklung Deutschlands hat einen wesentlichen Einfluss auf die Konsumneigung der Bevölkerung und damit auf die Geschäftsentwicklung des Hawesko-Konzerns.

Branchenrisiken

Zu den Branchenrisiken gehören insbesondere:

- *Naturprodukt Wein – Beschaffungsrisiken*

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

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

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

- *Wettbewerb – Absatzrisiken*

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

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

- *Saisonalität*

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

- *Öffentliche Diskussion über Alkoholsteuer und Werbeverbot*

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

- *Datenschutz*

In Deutschland steht seit Mitte 2008 eine Novellierung des Bundesdatenschutzgesetzes (BDSG) in der öffentlichen Diskussion. Laut Gesetzentwurf vom 10. Dezember 2008 zielt die Novelle im Kern auf die Abschaffung des sogenannten »Listenprivilegs«, das die Übermittlung und Nutzung personenbezogener Daten für Zwecke der Werbung, der Markt- und Meinungsforschung sowie für die geschäftsmäßige Datenverarbeitung derzeit erlaubt und regelt. Die Hawesko-Segmente Facheinzelhandel und Versandhandel gewinnen einen erheblichen Anteil ihrer jeweiligen Neukunden über die im »Listenprivileg« geregelten Methoden, haben sich aber bereits seit Jahren zu einem über die gesetzlichen Vorschriften hinausreichenden ver-

antwortlichen Umgang verpflichtet. Darüber hinaus verlangt die Novelle eine Ansprecherlaubnis (Opt-in-Regelung), bevor dem Kunden werbliche Informationen per Telefon, Telefax oder E-Mail übermittelt werden dürfen.

Der Vorstand hält es für wahrscheinlich, dass das Gesetz mit den beschriebenen oder ähnlichen Bestimmungen verabschiedet wird. Sollte dies der Fall sein, ergäben sich substantielle Auswirkungen auf die Neukundengewinnung. Die Konzernleitung bereitet derzeit Konzepte für eine Gestaltung der Neukundengewinnung in Übereinstimmung mit den zu erwartenden neuen Bestimmungen vor.

- *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.



Trulli, Apulien, Italien

- *Finanzrisiken*

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



Panquehue, Aconcagua-Tal, Chile

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

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

Rechtliche und steuerliche Risiken

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

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

IT-Risiken

Die IT-Infrastruktur in dem Hawesko-Konzern orientiert sich an den Vertriebssegmenten Facheinzelhandel, Großhandel/Distribution und Versandhandel. Die IT-Systeme werden im Rahmen bestehender Planungen bedarfsgerecht modernisiert und erweitert. Konzernweit sind IT-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 und wird laufend an neue Standards angepasst. 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 (siehe unten). Die IT-Risiken für das Geschäft sind als gering einzustufen. Um die EDV auf dem neuesten Stand zu halten, soll in den nächsten 15 Monaten eine neue Warenwirtschafts- und Finanzbuchhaltungssoftware auf der Basis von SAP eingeführt werden.

Im Bereich Versandhandel werden die Kundenbestellungen und Warenströme durch eine in 2006 eingeführte 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 des Hawesko-Konzerns werden von geschäftsführenden Gesellschaftern geführt. Der Ausfall eines solchen Geschäftsführers hätte einen erheblichen Einfluss auf das Geschäft der entsprechenden Tochtergesellschaft. Eine existenzielle Gefahr bestünde dadurch für den Hawesko-Konzern jedoch nicht. Ansonsten sind derzeit keine wesentlichen Management-Risiken erkennbar.

Sonstige Risiken

Das Geschäft ist wesentlich beeinflusst von der Fähigkeit des Hawesko-Konzerns, exklusive Lieferverträge mit renommierten Weinproduzenten aufrechtzuerhalten. Falls ein Vertrag nicht 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 DES HAWESKO-KONZERNS

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

PROGNOSEBERICHT

AUSRICHTUNG DES HAWESKO-KONZERNS IN DEN FOLGENDEN BEIDEN GESCHÄFTSJAHREN

Für die nächsten zwei Geschäftsjahre sind keine grundlegenden Änderungen in der Geschäftspolitik des Hawesko-Konzerns vorgesehen. Sollte sich die derzeitige Weltwirtschaftskrise weiter verschärfen und länger anhalten, wird der Vorstand alle geeigneten Maßnahmen zur Sicherung der Marktposition der Gesellschaft und ihrer Liquidität ergreifen. Seine gute Finanzausstattung gestattet dem Hawesko-Konzern volle Handlungsfreiheit auch in einer längeren wirtschaftlichen Abschwungphase. Der Hauptabsatzmarkt wird voraussichtlich weiterhin die Bundesrepublik Deutschland sein; in geringerem Maße werden die Märkte der Länder Österreich, Tschechien, Frankreich und Ostasiens bedeutsam sein. Grundsätzlich ist der Vorstand an möglichen Akquisitionen im nahen Ausland interessiert. Einige potenzielle Objekte sind einer näheren Prüfung unterzogen worden. Durch Aktienkäufe auf dem offenen Markt wurde Ende 2008 eine Beteiligung an der *Majestic Wine PLC* (siehe Abschnitt »Liquiditätsanalyse«, Seite 30) eingegangen; Ende Januar 2009 belief sie sich auf 3,4 % der Stimmrechte. Kein weiteres Akquisitionsvorhaben hat sich soweit konkretisiert, dass darüber zu berichten wäre. Eine grundlegende Änderung der Geschäftsprozesse oder des Geschäftstyps ist nicht vorgesehen.



Casablanca-Tal, Chile

WIRTSCHAFTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN

*Künftige gesamtwirtschaftliche Entwicklung:
zunächst stärkere Auswirkungen der Finanzkrise, Hoffnung
auf Besserung aufgrund der Konjunkturpakete*

Bei der konjunkturellen Entwicklung im Jahr 2008 war eine deutliche Abkühlung zum Jahresende hin zu verzeichnen. Im zweiten Halbjahr 2008 und zu Beginn des Jahres 2009 wirkten sich die globale Finanzkrise und eine weltweite Rezession belastend auf die wirtschaftlichen Aussichten in Deutschland aus. Dies gilt nach wie vor auch für die Konjunkturerwartungen. Für 2009 erwarten die meisten Experten auch für Deutschland eine weiterhin schwierige

Lage: Zum Beispiel geht die DZ Bank Ende Februar 2009 von einem Rückgang des Bruttoinlandsprodukts (BIP) um 2,9 % und des privaten Verbrauchs um 0,2 % im Gesamtjahr 2009 aus. Dennoch deuten einige Frühindikatoren auf die Möglichkeit einer Verbesserung hin, etwa der Index des Zentrums für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW) von Mitte oder der Ifo-Geschäftsklimaindex von Ende Februar 2009, bei dem der Teilindex der aktuellen

Lage zwar erneut nachgab, der Subindex der Aussichten für die kommenden sechs Monate dagegen leicht anstieg. Laut DZ Bank hat die Bundesregierung mit ihren Paketen zur Konjunkturunterstützung Stimulierungsmaßnahmen in Höhe von über 3,0 % des BIP verabschiedet, die ihre Wirksamkeit im zweiten Halbjahr 2009 entfalten könnten. Darüber hinaus könnten zurückgehende Rohstoff- und Nahrungsmittelpreise den privaten Konsum stützen. Die Indikatoren sowohl des Ifo-Instituts wie auch des ZEW deuten trotz der momentan mäßig erfreulichen Situation auf eine Erholung hin: nicht etwa aufgrund einer Verbesserung der aktuellen Lage,

sondern aufgrund der nicht mehr so skeptischen Erwartungen an die nächsten sechs Monate. Der Hawesko-Vorstand schließt sich in seiner Beurteilung der Lage einem Szenario an, welches davon ausgeht, dass sich die konjunkturellen Rahmenbedingungen nicht vor dem Herbst 2009 bessern und danach eine Bodenbildung einsetzt.

*Künftige Branchensituation:
vorübergehende Abschwächung und Trend zur Qualität*

Nach Einschätzung des Vorstands der Hawesko Holding AG wird in 2009 das Weingeschäft im Rahmen der schwierigen Gesamtkonjunktur eine vorübergehende Abschwächung erleben: Laut Angaben des International Wine and Spirits Record (IWSR) ist der Weinmarkt auch in der Rezession nach der Ölkrise von 1974 lediglich temporär beeinträchtigt gewesen. Ein Teil der Konsumenten wird wahrscheinlich zunächst auf preiswertere Weine ausweichen. Für 2010 geht der Vorstand dann wieder von einer Erholung aus. Abgesehen davon werden sich die bereits bestehenden qualitativen Trends in den nächsten zwei Jahren fortsetzen: Professionalisierung der Weinwelt, wachsende Konsumentenansprüche und Konsumkonzentration in Europa werden voraussichtlich auch in den Jahren 2009 und 2010 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 Rezeption dieser Trends und die entsprechende Anpassung des Angebots betrifft, ist der Hawesko-Konzern nach wie vor hervorragend positioniert.

ERWARTETE ERTRAGSLAGE

Angesichts der zurzeit sehr unsicheren konjunkturellen Rahmenbedingungen wäre eine Prognose für die nächsten zwei Jahre kaum seriös. Für das Geschäftsjahr 2009 rechnen die Wirtschaftsexperten mit einer schweren Rezession. Auch für Hawesko wird es schwieriger, besonders im ersten Halbjahr mit der anspruchsvollen Vergleichsbasis des Vorjahres. Dennoch glaubt der Hawesko-Vorstand, dass Weingenuss auch in schwierigen wirtschaftlichen Zeiten für viele Konsumenten unverzichtbar ist und sich der Weinkonsum deshalb in der Gesamtjahresbetrachtung relativ stabil halten wird.

Vor allem in *Jacques' Wein-Depot* mit seinem Preislagenschwerpunkt zwischen € 4,00 und € 8,00 pro Flasche und der engen Kundenbindung sieht der Hawesko-Vorstand einen besonderen Stabilitätsfaktor für die kommende Zeit. Das Großhandelssegment wird in erster Linie vom weltweit ruhigeren Geschäft mit Bordeauxweinen älterer Jahrgänge beeinflusst, nachdem in den Jahren 2005 bis 2007 ein stürmischer Zuwachs bei der Tochtergesellschaft *Château Classic – Le Monde des Grands Bordeaux* verzeichnet werden konnte. Das Gastronomiegeschäft ist im gegenwärtig schwierigen konjunkturellen Umfeld ebenfalls eine Herausforderung, der die Großhandelssparte mit der seit 2005 aufgebauten intensiven Kundenbetreuung und der 2008 optimierten Auslieferungslogistik begegnet. Das Segment Versandhandel wird 2009 einerseits einen Rückgang bei den Auslieferungen der Bordeauxweine im ersten Quartal 2009 und eine gedrückte allgemeine Konsumstimmung verkraften müssen, andererseits kann es sich eines größeren Pools aktiver Kunden und eines weiter verfeinerten Marketings bedienen. Für das Geschäftsjahr 2009 insgesamt geht der Vorstand von einer leicht rückgängigen Umsatzentwicklung im niedrigen bis mittleren einstelligen Prozentbereich aus. Der Vorstand wird alle notwendigen Schritte ergreifen, um die Marktposition des Hawesko-Konzerns zu erhalten, wenn sich die Wirtschaftskrise verschärfen und länger anhalten sollte. Der Handlungsspielraum von Hawesko ist dank der guten Finanzausstattung auch für den Fall eines längeren Abschwungs der Weltwirtschaft nicht eingeschränkt.

Bezüglich des operativen Ergebnisses (EBIT) und schließlich des Netto-Ergebnisses des Konzerns ist eine Prognose sowohl für 2009 als auch für 2010 aufgrund der Unsicherheiten in der Umsatzentwicklung kaum seriös. Der Hawesko-Vorstand geht dennoch insgesamt von positiven Ergebnissen aus. Nach aktueller Einschätzung dürfte eine EBIT-Marge leicht unterhalb der des Vorjahres erreichbar sein. Aus heutiger Sicht ist von Sondereinflüssen weder im Finanzergebnis noch in den Steueraufwendungen auszugehen. Der Vorstand rechnet 2009 und 2010 mit einem deutlich positiven Free-Cashflow sowie mit der Dividendenfähigkeit der Gesellschaft. In den künftigen Zwischenberichten wird der Hawesko-Vorstand seine Erwartungen und seinen Ausblick für die Zukunft, soweit sie sich weiter konkretisieren sollten, wie gewohnt zeitnah kommunizieren.



Heemskerck, Tasmanien, Australien

ERWARTETE FINANZLAGE

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

Nach heutigem Stand 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 2009 voraussichtlich bei gut € 4 Mio. liegen. Der Fokus der vorgesehenen Investitionen richtet sich auf die Eröffnung weiterer *Jacques' Wein-Depots* sowie auf IT-Investitionen im Großhandelssegment. Für den Fall eines längeren Andauerns bzw. einer Verschärfung der Krise der Weltwirtschaft sichert die gute Finanzausstattung des Konzerns die Handlungsfähigkeit der Gesellschaft. Der Vorstand wird dann das Investitionsvorhaben überprüfen und gegebenenfalls Maßnahmen zur Sicherstellung der Liquidität ergreifen.

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

CHANCEN UND RISIKEN

Von ausgeprägten Chancen aus dem aktuellen konjunkturellen Umfeld – etwa einem Anspringen des allgemeinen Konsums – geht der Hawesko-Vorstand nicht aus. Die gegenwärtige Lage (Ende Februar 2009) ist von Unsicherheiten geprägt und von sprunghaften Entwicklungen gekennzeichnet: Jüngste Konjunkturprognosen heben beispielsweise die Möglichkeit hervor, dass trotz Kurzarbeit in einigen Betrieben ein erheblicher Anstieg der Zahl der Arbeitslosen bevorstehen könnte – mit entsprechender Wirkung auf die Konsumstimmung. Sollte sich die Konsumneigung in Deutschland insgesamt merklich verschlechtern, könnte auch der Weinmarkt signifikant betroffen sein und nach derzeitigen Worst-Case-Schätzungen des Vorstands ein Negativwachstum des Hawesko-Konzerns von bis zu 15 % eintreten. Demgegenüber sind einige Experten der Ansicht, dass der Konsum, der in Deutschland im Gegensatz zu anderen Ländern über mehrere Jahre stagnierte, möglicherweise auch nicht in dem Maße wie im Ausland sinken wird. Demnach könnte sich das Konsumklima stabilisierend auf die Wirtschaft in Deutschland auswirken. Der Hawesko-Vorstand rechnet derzeit eher damit, dass sich der Weinkonsum in der Gesamtjahresbetrachtung relativ stabil halten wird. Diese Einschätzung wird durch Aussagen des IWSR (siehe oben) bezüglich der Entwicklung des Weinmarktes während der Ölkrise in den 1970er Jahren unterstützt.

Der Hawesko-Konzern verfügte zum Bilanzstichtag 31. Dezember 2008 über sehr solide Bilanzrelationen, beispielsweise eine Eigenkapitalquote von mehr als 45 % und eine Netto-Verschuldung von € 5,5 Mio. bei einer Bilanzsumme von € 170 Mio. Mit einem Free-Cashflow von € 17,5 Mio. weist der Konzern einen ebenfalls sehr starken Wert auf. Der Vorstand geht davon aus, dass die meisten Wettbewerber nicht über vergleichbare finanzielle Stärke verfügen.

Alle Unternehmen des Hawesko-Konzerns setzen hoch entwickelte Marketing-Konzepte ein. Sie können sich in begrenztem Maße von der allgemeinen volkswirtschaftlichen Entwicklung abkoppeln, indem sie ihre Marketing-Aktivitäten so zielgenau wie möglich auf die an ihrem Produktangebot Interessierten fokussieren. Diese verfügen in der Regel über ein überdurchschnittliches Einkommen und reagieren deshalb weniger konjunktursensibel als der Durchschnittsverbraucher.

Schließlich ist der Vorstand überzeugt davon, dass die langjährige spezifische Management-Erfahrung im Weinbereich, über die der Hawesko-Konzern verfügt, eine sehr gute Voraussetzung dafür ist, die Krise zu meistern.

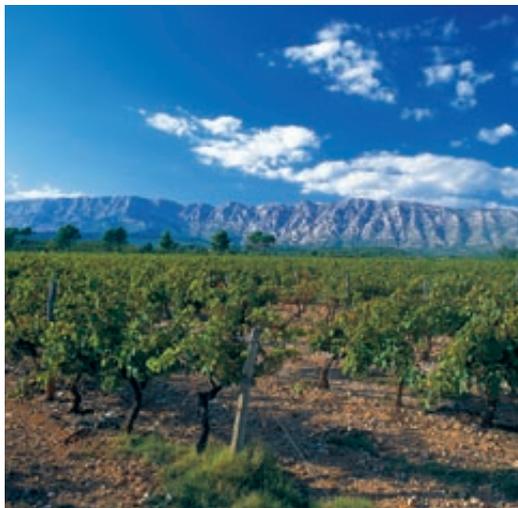
Verursacht durch die schwierigere wirtschaftliche Lage könnten schwächere Konkurrenzunternehmen den Markt verlassen und dem Hawesko-Konzern die Chance bieten, weitere Marktanteile hinzuzugewinnen.

Gelänge es dem Hawesko-Konzern, Exklusivvertriebsrechte für weitere namhafte Produzenten zu erhalten, könnte dies – in Abhängigkeit von den jeweils betroffenen Absatzvolumina – zu zusätzlichen Umsatzsteigerungen und mittelfristig zu einer Ergebniserhöhung führen.

GESAMTAUSSAGE ZUR VORAUSSICHTLICHEN ENTWICKLUNG DES KONZERNS

Vor dem Hintergrund der oben dargestellten Einzelsachverhalte und der Einschätzung der Weinmarktentwicklung hält der Vorstand für die nächsten zwei Jahre eine solide Entwicklung des Hawesko-Konzerns für realistisch: Die nachhaltige Stabilisierung der Umsatzrentabilität wird eine der wichtigsten Marken bleiben; sobald die Märkte sich erholen, hat der Hawesko-Vorstand weiterhin profitables Wachstum fest im Visier. Dabei soll eine Kapitalrendite (ROCE) von 16 % dauerhaft eine wichtige Zielmarke bleiben. Die Realisierung dieser finanziellen Ziele ist jedoch Ausdruck eines funktionierenden Geschäftsmodells und kann nur gelingen, wenn auch die menschliche Dimension des Wirtschaftens angemessen berücksichtigt wird: Zufriedene Kunden, motivierte Mitarbeiter, eine faire Behandlung von

und durch Geschäftspartner sind Werte, ohne die das Geschäft nicht lebt und deren Verwirklichung der Hawesko-Vorstand auch in Zukunft für entscheidend hält.



Le Muy, Provence, Frankreich

KONZERNABSCHLUSS

der Hawesko Holding AG für das Geschäftsjahr 2008

KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

für den Zeitraum vom 1. Januar bis 31. Dezember 2008 (nach IFRS)

	Anhang	1.1.–31.12.2008	1.1.–31.12.2007
		in T€	in T€
UMSATZERLÖSE	7.	338.845	333.718
Erhöhung/Verminderung des Bestandes an fertigen Erzeugnissen		307	86
Sonstige betriebliche Erträge	8.	15.498	16.444
Aufwendungen für bezogene Waren		-203.277	-202.786
Personalaufwand	9.	-31.154	-31.202
Abschreibungen	10.	-4.500	-5.003
Sonstige betriebliche Aufwendungen	11.	-90.056	-92.826
Sonstige Steuern		-169	-159
ERGEBNIS DER BETRIEBLICHEN TÄTIGKEIT		25.494	18.272
Finanzergebnis	12.	-3.258	-2.605
ERGEBNIS VOR ERTRAGSTEUERN		22.236	15.667
Ertragsteuern und latente Steuern	13.	-7.393	-8.715
ERGEBNIS NACH ERTRAGSTEUERN		14.843	6.952
Ergebnisanteil von Minderheitsgesellschaftern		-233	-294
KONZERNERGEBNIS		14.610	6.658
Ergebnis je Aktie (unverwässert) in €	14.	1,67	0,76

KONZERNBILANZ

zum 31. Dezember 2008 (nach IFRS)

AKTIVA	Anhang	31.12.2008	31.12.2007
		in T€	in T€
LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE			
Immaterielle Vermögenswerte	15.	8.928	9.877
Sachanlagen	16.	20.646	21.956
Finanzanlagen	17.	2.291	296
Geleistete Anzahlungen auf Vorräte	18.	4.458	5.715
Forderungen und sonstige Vermögenswerte	19.	1.102	1.106
Latente Steuern	21.	7.293	9.941
		44.718	48.891
KURZFRISTIGE VERMÖGENSWERTE			
Vorräte	18.	72.312	68.415
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	19.	40.242	47.833
Sonstige Vermögenswerte	19.	1.712	1.998
Forderungen aus Ertragsteuern		1.036	1.101
Bankguthaben und Kassenbestände	20.	10.056	8.388
		125.358	127.735
		170.076	176.626

PASSIVA	Anhang	31.12.2008	31.12.2007
		in T€	in T€
EIGENKAPITAL			
Gezeichnetes Kapital der Hawesko Holding AG	22.	13.497	13.249
Anpassung nach IFRS		-4.366	-4.366
Gezeichnetes Kapital		9.131	8.883
Kapitalrücklage	23.	6.491	6.108
Gewinnrücklagen	24.	38.188	34.892
Übriges kumuliertes Eigenkapital	25.	-1.619	24
Konzernbilanzgewinn	26.	24.390	20.950
Minderheitsanteile	27.	587	557
		77.168	71.414
ANTEILE ANDERER GESELLSCHAFTER AM KOMMANDITKAPITAL VON TOCHTERGESELLSCHAFTEN			
	28.	1.431	3.687
LANGFRISTIGE RÜCKSTELLUNGEN UND VERBINDLICHKEITEN			
Pensionsrückstellungen	29.	615	585
Sonstige langfristige Rückstellungen	31.	271	325
Finanzschulden	32.	6.960	9.080
Erhaltene Anzahlungen	33.	850	4.805
Sonstige Verbindlichkeiten	33.	144	719
Latente Steuern	30.	130	133
		8.970	15.647
KURZFRISTIGE VERBINDLICHKEITEN			
Sonstige Rückstellungen	31.	65	81
Finanzschulden	32.	7.966	10.140
Erhaltene Anzahlungen	33.	6.804	10.019
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	33.	45.585	44.962
Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern		2.508	500
Sonstige Verbindlichkeiten	33.	19.579	20.176
		82.507	85.878
		170.076	176.626

KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG

für den Zeitraum vom 1. Januar bis 31. Dezember 2008 (nach IFRS)

	Anhang	1.1.–31.12.2008	1.1.–31.12.2007
		in T€	in T€
Ergebnis vor Ertragsteuern	39.	22.236	15.667
+ Abschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens		4.500	5.003
+/- Sonstige zahlungsunwirksame Aufwände und Erträge		1	656
+ Zinsergebnis	39.	3.258	2.605
+/- Ergebnis aus dem Abgang von Anlagevermögen		-29	46
+/- Veränderung der Vorräte		-2.639	-7.041
+/- Veränderung der Forderungen und der sonstigen Vermögenswerte		7.978	-3.570
+/- Veränderung der Rückstellungen		-40	-70
+/- Veränderung der Verbindlichkeiten (ohne Finanzschulden)		-7.778	6.914
- Gezahlte Ertragsteuern	39.	-2.805	-2.337
= NETTOZAHLUNGSMITTELZUFLUSS AUS LAUFENDER GESCHÄFTSTÄTIGKEIT		24.682	17.873
+ Einzahlungen aus dem Verkauf von Tochterunternehmen		-	177
- Auszahlungen für Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte		-2.430	-3.385
- Auszahlungen aus dem Erwerb sonstiger Finanzanlagen		-3.616	-13
+ Einzahlungen aus Abgang von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen		217	606
+ Einzahlungen aus dem Abgang von Finanzanlagen		2	2
= FÜR INVESTITIONSTÄTIGKEIT EINGESetzte NETTOZAHLUNGSMITTEL		-5.827	-2.613
- Auszahlungen für Dividenden		-8.682	-7.485
- Auszahlungen an Minderheiten*		-753	-468
+ Einzahlungen aus dem Verkauf eigener Anteile		74	331
- Auszahlungen aus dem Erwerb eigener Anteile		-2.197	-954
- Zahlung von Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing		-1.066	-1.002
+/- Veränderung der Finanzschulden		-5.822	-1.167
- Gezahlte und erhaltene Zinsen	39.	-1.368	-1.633
= AUS FINANZIERUNGSTÄTIGKEIT AB-/ZUGEFLOSSENE NETTOZAHLUNGSMITTEL		-19.814	-12.378
= NETTOAB-/ZUNAHME VON ZAHLUNGSMITTELN UND ZAHLUNGSMITTELÄQUIVALENTEN		-959	2.882
+ Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Anfang der Periode		8.388	5.506
= ZAHLUNGSMITTEL UND ZAHLUNGSMITTELÄQUIVALENTE AM ENDE DER PERIODE	39.	7.429	8.388

* einschließlich der Auszahlungen an andere Gesellschafter von Personengesellschaften

KONZERN-EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG

für den Zeitraum vom 31. Dezember 2006 bis 31. Dezember 2008 (nach IFRS)

	Gezeichnetes Kapital	Kapital- rücklage	Gewinn- rücklagen	übriges kumuliertes Eigenkapital	Konzernbilanz- gewinn	Minder- heiten- anteil	Eigen- kapital
in T€							
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
Einstellung in Gewinnrücklagen	-	-	2.488	-	-2.488	-	-
Sachkapitalerhöhung	248	3.352	-	-	-	-	3.600
Kosten Sachkapitalerhöhung	-	-54	-	-	-	-	-54
Latente Steuern auf Vorgänge im Eigenkapital	-	15	-	-	-	-	15
Einzug von eigenen Anteilen	-	-2.931	2.931	-	-	-	-
Eigene Anteile	-	1	-2.123	-	-	-	-2.122
Dividenden	-	-	-	-	-8.682	-186	-8.868
Bewertungsänderung von Wertpapieren der Kategorie »AFS«	-	-	-	-1.614	-	-	-1.614
Differenzen aus der Währungsumrechnung	-	-	-	-29	-	-17	-46
Jahresüberschuss	-	-	-	-	14.610	233	14.843
31.12.2008	9.131	6.491	38.188	-1.619	24.390	587	77.168

ENTWICKLUNG DES KONZERN-ANLAGEVERMÖGENS

zum 31. Dezember 2008 (nach IFRS)

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

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

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

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
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
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
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
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
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

KONZERNANHANG

der Hawesko Holding AG für das Geschäftsjahr 2008

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 31.12.2008.

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 26.02.2009 an den Aufsichtsrat zur Billigung auf der Bilanzaufsichtsratssitzung am 26.03.2009 weitergegeben.

Der testierte zusammengefasste Konzernlagebericht und Lagebericht sowie der Jahresabschluss zum 31.12.2008 der Hawesko Holding AG werden im elektronischen Bundesanzeiger veröffentlicht. Der Jahresabschluss sowie der zusammengefasste Konzernlagebericht und Lagebericht können darüber hinaus auch direkt bei der Hawesko Holding AG angefordert werden.

2. ERSTMALIG IM GESCHÄFTSJAHR 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:

- **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. Aus der erstmaligen Anwendung ergaben sich keine Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage.
- **Ergänzungen des IAS 39 und des IFRS 7 »Reclassification of Financial Assets«**
Die Ergänzungen betreffen Umgruppierungen von Finanzinstrumenten in andere Kategorien unter bestimmten Umständen. Die dort aufgeführten Wahlrechte sind für den Konzernabschluss der Hawesko Holding AG nicht relevant.
- **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. 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 2008 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, die vor dem 31.12.2008 von der EU übernommen (»endorsed«) worden sind, sind erst für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 01.01.2009 beginnen:

- IFRIC 13 »Customer Loyalty Programmes«
- IAS 1 »Presentation of Financial Statements«
– Umfassende Überarbeitung
- IAS 23 »Borrowing Costs«
– Überarbeitung
- Überarbeitung IFRS 2 »Share-based Payment«
– Ausübungsbedingungen und Annullierungen
- IFRS 8 »Operating Segments«
(endorsed)

Folgende neue bzw. überarbeitete Standards und Interpretationen sind zum 31.12.2008 von der EU noch nicht übernommen worden:

- Änderungen des IAS 32 und IAS 1 »Puttable Financial Instruments and Obligations Arising on Liquidation«
(von der EU am 21.01.2009 übernommen)
- Änderungen des IFRS 1 »First-time Adoption of IFRS« und IAS 27 »Consolidated and Separate Financial Statements«
(von der EU am 23.01.2009 übernommen)
- Annual Improvements Project 2008
(von der EU am 26.01.2009 übernommen)
- IFRIC 12 »Service Concession Arrangements«
(in der EU im Geschäftsjahr noch nicht verpflichtend anzuwenden)
- IFRS 3 und IAS 27 (revised 2008) »Business Combinations«
- IFRIC 15 »Agreements for the Construction of Real Estate«
- IFRIC 16 »Hedges of a Net Investment in a Foreign Operation«
- IFRIC 17 »Distributions of Non-Cash Assets to Owners«
- IFRIC 18 »Transfers of Assets from Customers«
- Änderungen zum IAS 39 »Financial Instruments: Recognition and Measurement«
– Reklassifizierung von finanziellen Vermögensgegenständen: Erstmalige Anwendung und Übergangslösungen
- Änderungen zum IAS 39 »Financial Instruments: Recognition and Measurement«
– Eligible Hedged Items

Im Dezember 2006 hat das IASB den IFRS 8 »Operating Segments« veröffentlicht, der von der Kommission der Europäischen Gemeinschaft am 22.11.2008 übernommen wurde und auf Geschäftsjahre, die am oder nach dem 01.01.2009 beginnen, verpflichtend anzuwenden ist. Der IFRS ersetzt IAS 14 und basiert auf dem »management approach«, nach dem die Definition der Segmente sowie die Darstellung der Segmentinformationen auf Grundlage der internen Berichterstattung an das oberste Entscheidungsgremium der Gruppe erfolgt. Eine wesentliche Auswirkung auf den Konzernabschluss ist nicht zu erwarten, da die Definition der Segmente und der Ausweis der Segmentinformationen schon heute weitgehend dem internen Berichtsformat entsprechen.

Durch die Änderungen des IAS 1 »Presentation of Financial Statements« werden Änderungen in der Darstellung der Abschlussbestandteile, insbesondere in der Darstellung der Entwicklung des Eigenkapitals und der Gewinn- und Verlustrechnung, erwartet. Die Änderungen sind verpflichtend anzuwenden für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 01.01.2009 beginnen. Der Hawesko-Konzern befindet sich derzeit im Prozess der Beurteilung der Auswirkungen dieser Änderungen auf den Konzernabschluss.

Die Anwendung der sonstigen oben genannten Standards und Interpretationen sowie die Änderungen aus dem »Annual Improvement Project 2008« wird voraussichtlich keine wesentlichen Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns haben.

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

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

Die konsolidierten Jahresabschlüsse wirtschaftlich selbstständiger ausländischer Konzerngesellschaften werden entsprechend dem Konzept der funktionalen Währung in die Konzernwährung umgerechnet. Bei der Umrechnung dieser Abschlüsse werden alle Vermögenswerte und Schulden zum Stichtagskurs umgerechnet, die Ertrags- und Aufwandsposten zum Durchschnittskurs der Berichtsperiode. 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 (in der Regel drei bis sechseinhalb Jahre) abgeschrieben.

Firmenwerte werden nicht planmäßig abgeschrieben, sondern auf Basis des erzielbaren Betrages der zahlungsmittelgenerierenden Einheit, der der Firmenwert zugeordnet ist, auf einen Wertminderungsbedarf geprüft. Der Werthaltigkeitstest ist zum Bilanzstichtag und zusätzlich immer dann, wenn es Anzeichen für einen Wertminderungsbedarf gibt, durchzuführen. Der erzielbare Betrag einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit wird anhand des zu erwartenden Verkaufserlöses bzw. des Nutzungswerts ermittelt. Der Nutzungswert entspricht den diskontierten Cashflows aus der weiteren Nutzung, die auf der Basis der Konzernplanung ermittelt werden. Die Diskontierung der prognostizierten Cashflows erfolgt mit einem risikoadjustierten Zinssatz. Zur Ermittlung des risikoorientierten Zinssatzes wird auf Kapitalmarktdaten zurückgegriffen. Übersteigt der Buchwert der zahlungsmittelgenerierenden Einheit den erzielbaren Betrag, ist der zugeordnete Firmenwert in Höhe des Differenzbetrages 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 diskontierten 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 Verlustvorträge werden aktiviert, sofern zukünftige zu versteuernde Einkommen mit hinreichender Wahrscheinlichkeit zu erwarten sind. Der Ermittlung liegen die in den einzelnen Ländern zum Realisierungszeitpunkt erwarteten Steuersätze zugrunde. Diese basieren grundsätzlich auf den am Bilanzstichtag gültigen bzw. verabschiedeten gesetzlichen Regelungen.

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

Die *Pensionsrückstellungen* werden gemäß IAS 19 nach dem Anwartschaftsbarwertverfahren (projected unit credit method) unter Einbeziehung von zu erwartenden Gehalts- und Rentensteigerungen errechnet. Die Bewertung der Pensionsverpflichtungen erfolgt dabei auf Basis von Pensionsgutachten. Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste

werden sofort erfasst und zusammen mit den Zins- und Dienstzeitaufwendungen aus Pensionszusagen im Personalaufwand gezeigt.

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

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

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

Ein *Finanzinstrument* ist ein Vertrag, der bei dem einen Unternehmen zu einem finanziellen Vermögenswert und bei dem anderen Unternehmen zu einer finanziellen Verbindlichkeit oder einem Eigenkapitalinstrument führt. Zu den finanziellen Vermögenswerten gehören insbesondere Bankguthaben und Kassenbestände, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige ausgereichte Kredite und Forderungen und zu Handelszwecken gehaltene originäre und derivative finanzielle Vermögenswerte. Zu den finanziellen Verbindlichkeiten zählen Anteile anderer Gesellschafter am Kommanditkapital von Tochtergesellschaften, Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten, Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing und derivative Finanzverbindlichkeiten.

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

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

Sonstige Ausleihungen werden zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet.

Forderungen und sonstige Vermögenswerte werden 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 Zeit-

wert 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: 20) in- und ausländische Tochterunternehmen, bei denen die Hawesko Holding AG unmittelbar oder mittelbar über die Mehrheit der Stimmrechte verfügt, sowie ein inländisches Gemeinschaftsunternehmen und dessen ausländische Tochterunternehmen.

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	100,0
Verwaltungsgesellschaft Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO m.b.H.	Hamburg	Sonstiges	100,0
IWL Internationale Wein Logistik GmbH	Tornesch	Sonstiges	100,0
Sélection de Bordeaux SARL	St-Christoly, Médoc (Frankreich)	Versandhandel	100,0
Jacques' Wein-Depot Wein-Einzelhandel GmbH	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

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

Mit Wirkung vom 01.01.2002 wurden 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 2008 betrug 13 (Vorjahr: 10).

Mit Wirkung vom 15.09.2005 wurde eine weitere 66 %ige Beteiligung der *Global Eastern Wine Holding GmbH*, Bonn, in den Konsolidierungskreis aufgenommen. Es handelte sich in diesem Fall um den ungarischen Großhändler *Universal Wines GmbH i.L.* Die *Universal Wines GmbH i.L.* wurde per 28.01.2008 liquidiert und ist aus dem Konsolidierungskreis ausgeschieden.

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€	31.12.2008	31.12.2007
Langfristige Vermögenswerte	–	–
Kurzfristige Vermögenswerte	1.666	1.689
AKTIVA	1.666	1.689
Eigenkapital	1.079	918
Kurzfristige Rückstellungen und Verbindlichkeiten	587	771
PASSIVA	1.666	1.689

Anteile an den Erträgen und Aufwendungen:

in T€	31.12.2008	31.12.2007
Umsatzerlöse	2.742	2.553
Sonstige betriebliche Erträge	30	22
Materialaufwand	-1.541	-1.567
Personalaufwand	-186	-137
Abschreibungen	–	-1
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-390	-345
ERGEBNIS DER BETRIEBLICHEN TÄTIGKEIT	655	525
Zinserträge	18	52
Zinsaufwendungen	-47	-27
ERGEBNIS DER GEWÖHNLICHEN GESCHÄFTSTÄTIGKEIT	626	550
Ertragsteuern	-139	-141
JAHRESÜBERSCHUSS	487	409

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

NICHT KONSOLIDIERTE TOCHTERGESELLSCHAFTEN	Sitz	Beteiligungshöhe in %	Kapital in T€	Jahresergebnis 2008 in T€
»Châteaux et Domaines« Weinhandelsgesellschaft mbH	Hamburg	100,0	27	0
Wein Wolf Import GmbH	Bonn	100,0	40	3
Wein Wolf Holding Verwaltungs GmbH	Bonn	100,0	30	1
Weinland Ariane Abayan Verwaltungs GmbH	Hamburg	85,0	29	1
Verwaltungsgesellschaft Wein Wolf Import GmbH	Salzburg (Österreich)	100,0	47	7
Verwaltungsgesellschaft CWD Champagner- und Wein-Distributionsgesellschaft m.b.H.	Hamburg	100,0	30	2
Deutschwein Classics Verwaltungsgesellschaft mbH	Bonn	87,0	27	1
C.C.F. Fischer GmbH	Tornesch	100,0	22	-1

Aufgrund der wirtschaftlich untergeordneten Bedeutung wurde die mittelbare Beteiligung (50 %) an der *Vera Maria Bau Consulting GmbH*, Bonn, die über die *Wein Wolf Import GmbH & Co. Vertriebs KG* gehalten wird, nicht konsolidiert. Das Jahresergebnis 2008 dieses Unternehmens betrug T€ 15.

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€	2008	2007
Stationärer Facheinzelhandel	110.164	105.156
Großhandel	135.193	139.276
Versandhandel	93.341	89.026
Sonstiges	147	260
	338.845	333.718

In den Umsatzerlösen sind T€ 209 aus Gegengeschäften – im Wesentlichen gegen Werbedienstleistungen – enthalten.

8. SONSTIGE BETRIEBLICHE ERTRÄGE

in T€	2008	2007
Miet- und Pachterträge	6.577	6.239
Werbekostenzuschüsse	3.941	3.895
Erlöse aus Kostenerstattung	2.463	2.251
Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen	667	1.479
Übrige	1.850	2.580
	15.498	16.444

9. PERSONALAUFWAND

in T€	2008	2007
Löhne und Gehälter	26.824	26.837
Soziale Abgaben und Aufwen- dungen für Altersversorgung und Unterstützung	4.330	4.365
<i>Davon für Altersversorgung</i>	(89)	(9)
	31.154	31.202

Die Aufwendungen für Altersversorgung beinhalten Leistungen aus beitragsorientierten Versorgungsplänen in Höhe von T€ 59 (Vorjahr: T€ 89) und Aufwendungen aus leistungsorientierten Versorgungsplänen in Höhe von T€ 30 (Vorjahr: Erträge von T€ 98).

10. ABSCHREIBUNGEN

in T€	2008	2007
Immaterielle Vermögenswerte	1.258	1.222
Sachanlagen	3.242	3.781
	4.500	5.003

11. SONSTIGE BETRIEBLICHE AUFWENDUNGEN

in T€	2008	2007
Werbung	26.046	26.881
Partnerprovisionen	28.533	27.241
Versandkosten	11.011	11.784
Mieten und Leasing	8.448	8.349
EDV- und Kommunikationskosten	2.656	2.749
Rechts- und Beratungskosten	1.016	1.037
Sonstige Personalaufwendungen	1.266	1.454
Übrige	11.080	13.331
	90.056	92.826

12. FINANZERGEBNIS

in T€	2008	2007
Zinserträge	190	232
Zinsaufwendungen	-983	-1.237
Zinsen für Finanzierungsleasing	-556	-620
Wertveränderungen in den Zins-sicherungsgeschäften	-46	71
Aufwand aus der Umwandlung von Fremd- in Eigenkapital	-1.192	-
Anteile anderer Gesellschafter von Personentochtergesellschaften am Jahresüberschuss	-544	-637
Veränderung der fortgeführten Anschaffungskosten der Anteile anderer Gesellschafter am Kommanditkapital von Tochtergesellschaften	-127	-414
	-3.258	-2.605
<i>Davon: Aus Finanzinstrumenten der Bewertungskategorien gemäß IAS 39</i>		
Darlehen und Forderungen	140	232
Financial Assets Held for Trading	-62	21
Financial Liabilities Held for Trading	66	50
Finanzielle Verbindlichkeiten bewertet mit fortgeführten Anschaffungskosten	-2.846	-2.288

13. ERTRAGSTEUERN UND LATENTE STEUERN

in T€	2008	2007
Laufende Steuern	4.748	3.539
Latente Steuern	2.645	5.176
	7.393	8.715

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€	2008	2007
Laufendes Jahr	4.429	3.702
Vorjahre	319	-163
	4.748	3.539

Der Aufwand für latente Steuern lässt sich wie folgt erläutern:

in T€	2008	2007
Aus steuerlich wirksamen Umstrukturierungen	1.749	2.323
Aus Verlustvorträgen	808	205
Sonstige temporäre Differenzen	88	-86
Aus der Änderung des einheitlichen Konzernsteuersatzes	-	2.734
	2.645	5.176

Im Vorjahresabschluss sind die im Rahmen einer steuerlichen Umstrukturierung aktivierten latenten Steuern auf Verlustvorträge zusammen mit den latenten Steuern aus steuerlich wirksamen Umstrukturierungen unter diesem Posten (insgesamt T€ 2.528) ausgewiesen worden.

Der tatsächliche Steueraufwand des Jahres 2008 von T€ 7.393 ist um T€ 1.073 höher als der erwartete Steueraufwand von T€ 6.321, der sich bei Anwendung eines nach der zum Bilanzstichtag gültigen Steuergesetzgebung in Deutschland ermittelten Steuersatzes auf das Vorsteuerergebnis ergäbe. Der erwartete Steuersatz beträgt 28,43 % (Vorjahr: 37,60 %) und ist wie folgt herzuleiten:

Gewerbesteuer (durchschnittlicher Hebesatz 360 %)	12,60 %
Körperschaftsteuer (15 % vom Gewinn nach Gewerbesteuer)	15,00 %
Solidaritätszuschlag (5,5 % der Körperschaftsteuer)	0,83 %
Gesamtbelastung vom Vorsteuerergebnis	28,43 %

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

in T€	2008	2007
Erwarteter Steueraufwand	6.321	5.891
Nutzung steuerlicher Verlustvorträge aufgrund einer gewerbesteuerlichen Organschaft	3	-26
Neubewertung latenter Steuern ..	-	2.734
Umgliederung Gewinnanteil Minderheiten	529	395
Periodenfremde Steueraufwendungen und -erträge	319	-163
Nichtansatz steuerlicher Verlustvorträge	-72	-148
Nichtabzugsfähigkeit von Tätigkeitsvergütungen für Mitunternehmer an Personengesellschaften	19	171
Hinzurechnung Miet- und Leasingverpflichtungen	208	-
Nicht abzugsfähiger Teil der Aufsichtsratsvergütung	25	27
Nichtabzugsfähigkeit von 50 % der Dauerschuldzinsen bei der Gewerbesteuer	-	43
Auswirkung abweichender nationaler Steuersätze	-96	-409
Steuereffekt aus der Entkonsolidierung von <i>Sommelier Dystrybucja Sp.z o.o.</i>	-	130
Sonstige Steuereffekte	137	70
TATSÄCHLICHER STEUERAUFWAND ..	7.393	8.715
Effektiver Steuersatz in %	33,25	55,63

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:

	2008	2007
Konzernergebnis (T€)	14.610	6.658
Durchschnittliche Anzahl Aktien (Tsd.)	8.742	8.805
Unverwässertes Ergebnis je Aktie (€)	1,67	0,76

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

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

ERLÄUTERUNGEN ZUR BILANZ

15. IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE

Die Entwicklung der immateriellen Vermögenswerte im Berichtsjahr und im Vorjahr ist im Konzern-Anlagenspiegel auf den Seiten 54–55 dargestellt.

in T€	31.12.2008	31.12.2007
Software	3.810	4.773
Sonstige immaterielle Vermögenswerte inklusive geleisteter Anzahlungen	136	122
Firmenwerte aus der Kapitalkonsolidierung	4.982	4.982
	8.928	9.877

In der Position »Software« ist als selbsterstellter Vermögenswert die im Vorjahr abgeschlossene Entwicklung eines IT-Systems zur Auftragserfassung und Kundenbearbeitung im Versandhandel in Höhe von T€ 478 (Vorjahr: T€ 595) enthalten. Es wurden Abschreibungen in Höhe von T€ 117 (Vorjahr: T€ 117) vorgenommen.

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

in T€	Anschaffungskosten	Kumulierte Abschreibung 31.12.2008	Buchwert 31.12.2008
Wein-Wolf-Gruppe	6.690	2.209	4.481
Le Monde des Grands Bordeaux C.C. SARL	615	426	189
Carl Tesdorpf GmbH	457	181	276
CWD Champagner- und Wein-Distributionsgesellschaft mbH & Co. KG	47	11	36
Sélection de Bordeaux SARL (vormals Edition Reiss SARL)	-19	-19	-
	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 von 0,75 % (Vorjahr: 0,75 %) und Zinssätze von 8,9 % bis 10,9 % vor Steuern (Vorjahr: 9,5 % bis 12,0 %) zugrunde.

16. SACHANLAGEN

Die Entwicklung der Sachanlagen für das Berichtsjahr und das Vorjahr ist im Konzern-Anlagenspiegel auf den Seiten 54–55 dargestellt.

in T€	31.12.2008	31.12.2007
Grundstücke und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	14.215	15.513
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	6.398	6.442
Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	33	1
	20.646	21.956

Die Buchwerte der Grundstücke und Bauten im Finanzierungsleasing betragen zum 31.12.2008 T€ 6.509 (Vorjahr: T€ 7.499). Über diese kann nicht frei verfügt werden.

17. FINANZANLAGEN

Die Entwicklung der Finanzanlagen für das Berichtsjahr und das Vorjahr ist im Konzern-Anlagenspiegel auf den Seiten 54–55 dargestellt.

in T€	31.12.2008	31.12.2007
Anteile an verbundenen Unternehmen	207	207
Beteiligungen	13	18
Wertpapiere	2.012	10
Sonstige Ausleihungen	59	61
	2.291	296

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€	31.12.2008	31.12.2007
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€ 13) betrifft den an der *Vera Maria Bau Consulting GmbH*, Bonn, gehaltenen Anteil.

Die Position Wertpapiere enthält im Wesentlichen (T€ 2.002) die im Geschäftsjahr erworbenen Anteile an der *Majestic Wine PLC*.

Bei den sonstigen Ausleihungen T€ 59 (Vorjahr: T€ 61) handelt es sich um ein (Vorjahr: ein) Mitarbeiterdarlehen. Das Darlehen wird mit 6 % verzinst und läuft noch bis September 2009.

18. VORRÄTE

in T€	31.12.2008	31.12.2007
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	1.023	1.454
Unfertige Erzeugnisse	2.764	2.529
Fertige Erzeugnisse und Waren	61.027	54.248
Geleistete Anzahlungen	11.956	15.899
	76.770	74.130

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

Vorräte in Höhe von T€ 225 (Vorjahr: T€ 325) wurden zu ihrem Netto-Veräußerungswert bilanziert. Im Periodenergebnis des Berichtsjahres wurde eine Zuführung des Bestandes an Wertberichtigungen von T€ 346 im Materialaufwand erfasst. Im Vorjahr wurden T€ 405 der Wertberichtigung aufgelöst.

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

19. FORDERUNGEN UND SONSTIGE VERMÖGENSWERTE

in T€	31.12.2008	31.12.2007
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (brutto)	40.873	48.488
Abzüglich Einzelwert- berichtigungen	-631	-655
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	40.242	47.833
Forderungen aus Ertragsteuern	1.036	1.101
Übrige Forderungen und sonstige Vermögenswerte	2.814	3.104
	44.092	52.038
Davon mit einer Restlaufzeit von		
- bis zu 1 Jahr	42.990	50.932
- über 1 Jahr	1.102	1.106

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
	31.12.2008						
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	40.242	29.316	9.375	986	34	82	61
	31.12.2007						
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	47.833	33.135	11.902	1.775	141	394	101

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

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

in T€	2008	2007
Stand Wertberichtigung am 01.01.	655	772
Zuführungen	395	321
Verbrauch	-402	-425
Auflösungen	-17	-13
STAND WERTBERICHTIGUNGEN AM 31.12.	631	655

Übrige Forderungen und sonstige Vermögenswerte:

in T€	31.12.2008	31.12.2007
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	-	7
Forderungen gegen Beteiligungen	71	63
Steuererstattungsansprüche	77	36
Handelsvertreterforderungen	360	400
Mietkautionen	742	754
Abgegrenzte Kosten	404	465
Übrige	1.160	1.379
	2.814	3.104

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

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

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

20. BANKGUTHABEN UND KASSENBESTÄNDE

Die Bankguthaben und Kassenbestände in Höhe von T€ 10.056 (Vorjahr: T€ 8.388) betreffen im Wesentlichen Guthaben bei Kreditinstituten.

21. AKTIVE LATENTE STEUERN

in T€	31.12.2008	31.12.2007
Vorjahr	9.941	15.339
Zunahme	8	130
Abnahme	-1.927	-4.667
Saldierung	-729	-861
	7.293	9.941

Die Guthaben aus latenten Steuern setzen sich wie folgt zusammen:

in T€	31.12.2008	31.12.2007
Temporäre Differenzen:		
– aus steuerlich wirksamen Umstrukturierungen	7.113	11.785
– aus Verlustvorträgen	359	1.050
– aus der Zeitwertbewertung von derivativen Finanzinstrumenten	21	23
– aus Finanzierungsleasing	450	624
– aus dem Vorratsvermögen	41	48
– aus Pensionsrückstellungen	31	38
– Sonstige	7	11
– Saldierung	-729	-861
– Änderung des Steuersatzes	–	-2.777
	7.293	9.941

Im Vorjahresabschluss sind die im Rahmen einer steuerlichen Umstrukturierung aktivierten latenten Steuern auf Verlustvorträge noch zusammen mit den latenten Steuern aus steuerlich wirksamen Umstrukturierungen ausgewiesen worden (insgesamt T€ 12.835). Die bilanzierten latenten Steuern auf Verlustvorträge betreffen die zukünftig nutzbaren gewerbesteuerlichen Verlustvorträge der Hawesko Holding AG.

Durch die Umwandlung der Tochtergesellschaften *Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO GmbH & Co. KG*, *CWD Champagner- und Wein-Distributionsgesellschaft mbH & Co. KG* und *Jacques' Wein-Depot Wein-Einzelhandel GmbH & Co. KG* zum 01.01.1998 von Kapital- in Personengesellschaften ist ein steuerlich nutzbarer Firmenwert entstanden, der über 15 Jahre abgeschrieben wird. Per 01.01.1998 wurden ergebniswirksam aktive latente Steuern in Höhe von T€ 38.212 eingebucht, die über die Abschreibungsdauer linear ergebniswirksam aufgelöst werden. Die verbleibenden temporären Differenzen werden über eine Restnutzungsdauer von fünf Jahren abgeschrieben. Die jährliche ergebniswirksame Auflösung für die oben genannten Gesellschaften beträgt T€ 1.687.

Es bestehen nicht genutzte unbefristete steuerliche Verlustvorträge in Höhe von T€ 4.237 (Vorjahr: T€ 4.458), 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€ 21 (Vorjahr: T€ 23) angesetzt.

Aus den aktiven latenten Steuern werden voraussichtlich T€ 2.109 (Vorjahr: T€ 2.538) innerhalb von zwölf Monaten realisiert.

22. GEZEICHNETES KAPITAL

Das gezeichnete Kapital der Hawesko Holding AG im handelsrechtlichen Jahresabschluss beträgt € 13.497.324,27 (Vorjahr: € 13.249.488,00) und ist eingeteilt in 8.844.736 (Vorjahr: 8.832.992) auf den Inhaber lautende Stückaktien.

Aufgrund einer Sachkapitalerhöhung steigerte sich das gezeichnete Kapital gegenüber dem Vorjahr um T€ 248. Es wurden 162.406 neue Aktien ausgegeben. Saldiert um die Einziehung von 150.662 eigenen Aktien hat sich die Aktienanzahl laut Satzung insgesamt um 11.744 Aktien erhöht.

Im Berichtsjahr wurden bis zum Bilanzstichtag 111.004 Stück (Vorjahr: 45.328 Stück) eigene Aktien zum Durchschnittskurs von € 19,79 erworben. Davon wurden 97.807 Aktien im Sinne des § 71 Abs. 1 Nr. 8 AktG erworben, die zusammen mit den 52.855 eigenen Aktien aus dem Vorjahr im August des Berichtsjahres eingezogen wurden.

Im Rahmen eines Mitarbeiterbeteiligungsprogramms gingen im Berichtsjahr 3.295 eigene Aktien ab, so dass zum 31.12.2008 eigene Aktien in der Höhe von insgesamt 9.902 Stück gehalten werden.

Anzahl Aktien	2008	2007
ANFANGSBESTAND	8.780.137	8.805.996
Einzug von Aktien	-150.662	-
Eigene Anteile	42.953	-25.859
Ausgabe neuer Aktien	162.406	-
ENDBESTAND	8.834.834	8.780.137

Im Geschäftsjahr wurde eine reguläre Dividende von € 1,00, insgesamt T€ 8.682, gezahlt (Vorjahr: € 0,85 pro Aktie, insgesamt T€ 7.485).

Das gezeichnete Kapital im Konzern beträgt € 9.130.891,27 (Vorjahr: € 8.883.055,00) 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 31.05.2013 mit Zustimmung des Aufsichtsrats durch Ausgabe neuer auf den Inhaber lautender Stückaktien gegen Bar- oder Sacheinlagen einmalig oder mehrmals um bis zu insgesamt € 6.600.000,00 zu erhöhen. Dabei ist den Aktionären grundsätzlich ein Bezugsrecht einzuräumen. Der Vorstand wird jedoch ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das gesetzliche Bezugsrecht der Aktionäre auszuschließen,

- 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,
- für Spitzenbeträge.

Darüber hinaus wird der Vorstand ermächtigt, bei Kapitalerhöhungen gegen Bareinlagen das Bezugsrecht der Aktionäre mit Zustimmung des Aufsichtsrats auszuschließen, soweit der Nennbetrag der neuen Aktien weder 10 % des im Zeitpunkt des Wirksamwerdens der Ermächtigung bestehenden noch 10 % des im Zeitpunkt der Ausgabe der neuen Aktien bestehenden Grundkapitals übersteigt und der Ausgabebetrag der neuen Aktien den Börsenpreis nicht wesentlich im Sinne des § 186 Absatz 3 Satz 4 AktG unterschreitet. Auf die 10%-Grenze ist die Veräußerung eigener Aktien anzurechnen, sofern sie aufgrund einer zum Zeitpunkt des Wirksamwerdens dieser Ermächtigung geltenden bzw. an deren Stelle tretenden Ermächtigung gemäß § 186 Absatz 3 Satz 4 AktG unter Ausschluss des Bezugsrechts erfolgt.

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

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

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

23. KAPITALRÜCKLAGE

in T€	31.12.2008	31.12.2007
Kapitalrücklage	6.491	6.108

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

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

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

Die Veränderung der Kapitalrücklage ergibt sich zum einen aus der genannten Kapitalerhöhung (€ +3,4 Mio.), zum anderen aus der Einziehung eigener Aktien (€ -2,9 Mio.), so dass insgesamt ein Anstieg um € 0,4 Mio. zu verzeichnen ist.

24. GEWINNRÜCKLAGEN

in T€	31.12.2008	31.12.2007
Gewinnrücklagen	38.409	35.940
Abzugsposten für eigene Anteile	-221	-1.048
	38.188	34.892

Die Gewinnrücklagen im Konzern enthalten die in der Vergangenheit aus den erzielten Ergebnissen der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen eingestellten Beträge. Darüber hinaus sind in den Gewinnrücklagen im Einklang mit IAS 32 eigene Aktien in Höhe von T€ 221 (Vorjahr: T€ 1.048) in Abzug gebracht worden.

25. ÜBRIGES KUMULIERTES EIGENKAPITAL

Im Geschäftsjahr wird ein unrealisierter Verlust aus gesunkenen Zeitwerten bezüglich der Anteile an der *Majestic Wine PLC* in Höhe von T€ 1.614 (Vorjahr: null) direkt im Eigenkapital erfasst.

26. KONZERNBILANZGEWINN

Der Konzernbilanzgewinn enthält neben nicht ausgeschütteten Ergebnissen aus Vorjahren das Konzernergebnis des Geschäftsjahres sowie die Ergebnisadjustierungen, die sich aus dem Übergang zu IFRS ergeben. Der ausschüttungsfähige Bilanzgewinn ergibt sich aus dem handelsrechtlichen Jahresabschluss der Hawesko Holding AG und beträgt T€ 10.954 (Vorjahr: T€ 9.058).

Die einzelnen Komponenten des Eigenkapitals sowie ihre Entwicklung in den Jahren 2007 und 2008 sind in der Eigenkapitalveränderungsrechnung des Konzerns auf Seite 53 dargestellt.

27. MINDERHEITSANTEILE

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

28. 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 quotall konsolidierten Konzerngesellschaften. Es ist nicht davon auszugehen, dass es in den nächsten zwölf Monaten zu einer Auszahlung der finanziellen Verbindlichkeiten kommt.

Im Geschäftsjahr sind die ausstehenden 10 % am Kommanditkapital der *Wein Wolf Holding GmbH & Co. KG* in die Hawesko Holding AG eingelegt worden. Im Rahmen dieses Tauschs von Fremd- in Eigenkapital haben sich die ausgewiesenen Anteile anderer Gesellschafter am Kommanditkapital von Tochtergesellschaften um T€ 1.192 reduziert.

29. PENSIONS-RÜCKSTELLUNGEN

Zum Zwecke der Altersversorgung haben fünf (Vorjahr: fünf) aktive Mitarbeiter und zwei (Vorjahr: zwei) Pensionäre in der Tochtergesellschaft *Jacques' Wein-Depot Wein-Einzelhandel GmbH* einen Anspruch auf Ruhegeld. Gewährt wird ein lebenslanges Altersruhegeld bzw. Dienstunfähigkeitsruhegeld sowie Hinterbliebenenruhegeld bzw. Waisengeld. Der zum Bilanzstichtag ausgewiesene Rückstellungsbetrag wurde in Einklang mit IAS 19 von einem unabhängigen Versicherungsmathematiker nach dem Anwartschaftsbarwertverfahren berechnet. Der Zuführungsbetrag bei den Pensionsrückstellungen betrug im Berichtsjahr T€ 30 (Vorjahr: Auflösung T€ 98). Der Aufwand setzt sich zusammen aus Dienstzeitaufwand T€ 13 (Vorjahr: T€ 16), Zinsaufwand T€ 32 (Vorjahr: T€ 29), gezahlten Leistungen T€ 18 (Vorjahr: T€ 17) und versicherungsmathematischem Verlust T€ 3 (Vorjahr: Gewinn T€ 126).

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

in %	2008	2007
Diskontierungssatz	5,50	5,50
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€):

31.12.2008	31.12.2007	31.12.2006	31.12.2005	31.12.2004
615	585	683	678	521

Für 2009 werden Auszahlungen in Höhe von T€ 19 erwartet.

30. 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€	31.12.2008	31.12.2007
Anlagevermögen	563	650
Vorräte	186	235
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	91	134
Sonstige Vermögenswerte	19	18
Saldierung mit aktiven latenten Steuern	-729	-861
Änderung des Steuersatzes	-	-43
	130	133

31. SONSTIGE RÜCKSTELLUNGEN

in T€	1.1.2008	Verbrauch (V) Auflösung (A)	Zuführung	31.12.2008
Personalrückstellungen	391	90 (V) 0 (A)	35	336

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

Die Rückstellungen mit einer Restlaufzeit von bis zu einem Jahr betragen T€ 65 (Vorjahr: T€ 66). Die Rückstellungen mit einer Restlaufzeit von einem bis zu fünf Jahren betragen T€ 271 (Vorjahr: T€ 325). Rückstellungen mit einer Restlaufzeit von mehr als fünf Jahren sind, genau wie im Vorjahr, nicht vorhanden.

32. FINANZSCHULDEN

in T€	31.12.2008	31.12.2007
Kreditinstitute	6.833	10.061
Finanzierungsleasing	8.093	9.159
	14.926	19.220
<i>Davon mit einer Restlaufzeit:</i>		
– bis zu 1 Jahr	7.966	10.140
– 1 Jahr bis 5 Jahre	3.928	5.569
– über 5 Jahre	3.032	3.511

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

KREDITLINIE in T€

Restlaufzeit	2008	2007
Offen	25.000	25.000
31.12.2007	-	10.000
31.12.2008	10.000	-
	35.000	35.000

Die Zinssätze der in 2008 in Anspruch genommenen kurzfristigen Kreditmittel lagen zwischen 3,60 % und 6,05 % (Vorjahr: zwischen 4,35 % und 5,21 %).

Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten haben alle eine Laufzeit von bis zu einem Jahr. Im Vorjahr bestand noch ein Festkredit mit einer Laufzeit von über einem Jahr, dessen Laufzeit am 30.09.2009 endet.

Die Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing zum 31.12.2008 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	5.112	3.667	10.401
Zinsanteil	489	1.184	635	2.308
Tilgungsanteil	1.133	3.928	3.032	8.093

33. ÜBRIGE VERBINDLICHKEITEN

in T€	31.12.2008	31.12.2007
Erhaltene Anzahlungen	7.654	14.824
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	45.585	44.962
Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern	2.508	500
Sonstige Verbindlichkeiten	19.723	20.895
	75.470	81.181
<i>Davon mit einer Restlaufzeit:</i>		
- bis zu 1 Jahr	74.476	75.657
- 1 Jahr bis 5 Jahre	994	5.524
- über 5 Jahre	-	-

Die erhaltenen Anzahlungen des laufenden Jahres betreffen von Kunden vereinnahmte Subskriptionszahlungen für Weine, die in 2009 bzw. 2010 ausgeliefert werden.

In den erhaltenen Anzahlungen sind Verbindlichkeiten mit einer Restlaufzeit von einem bis zu fünf Jahren in Höhe von T€ 850 (Vorjahr: T€ 4.805) enthalten.

In den sonstigen Verbindlichkeiten sind Verbindlichkeiten mit einer Restlaufzeit von einem bis zu fünf Jahren in Höhe von T€ 144 (Vorjahr: T€ 719) 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€	31.12.2008	31.12.2007
Umsatzsteuer und sonstige Steuern	9.032	9.613
Verbindlichkeiten im Rahmen der sozialen Sicherheit	365	641
Verbindlichkeiten gegenüber Mitarbeitern	3.981	3.691
Kundenbonus	3.474	3.430
Derivate	59	16
Verbindlichkeiten gegenüber anderen Gesellschaftern	86	214
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	112	109
Übrige	2.614	3.181
	19.723	20.895

Die Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen bestehen gegenüber folgenden Unternehmen:

in T€	31.12.2008	31.12.2007
»Châteaux et Domaines« Weinhandels-gesellschaft mbH	27	27
Deutschwein Classics Verwaltungsgesellschaft mbH	3	3
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	41
Verwaltungsgesellschaft CWD Champagner- und Wein-Distributionsgesellschaft m.b.H.	30	27
	112	109

34. ZUSÄTZLICHE ANGABEN ZU DEN FINANZINSTRUMENTEN

Buchwerte, Wertansätze und beizulegende Zeitwerte nach Bewertungskategorien 2008:

in T€	Bewertungs- kategorie nach IAS 39	Buchwert	Wertansatz Bilanz nach IAS 39				Wertansatz Bilanz nach IAS 17	Zeitwert
		31.12.2008	Anschaffungs- kosten	Fortgeführte Anschaffungs- kosten	Zeitwert erfolgs- neutral	Zeitwert erfolgs- wirksam	31.12.2008	
AKTIVA								
Liquide Mittel	LaR	10.056	-	10.056	-	-	-	10.056
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	LaR	40.242	-	40.242	-	-	-	40.242
Forderungen und sonstige Vermögenswerte								
- Sonstige Forderungen	LaR	2.802	-	2.802	-	-	-	2.802
- Derivate ohne Hedge-Beziehung	FAHfT	12	-	-	-	12	-	12
Finanzanlagen								
- Sonstige Ausleihungen	LaR	59	-	59	-	-	-	59
- Available-for-Sale Financial Assets	AfS	230	230	-	-	-	-	n. v.
- Available-for-Sale Financial Assets zum Zeitwert	AfS	2.002	-	-	2.002	-	-	2.002
PASSIVA								
Anteile anderer Gesellschafter am Kommanditkapital von Tochtergesellschaften	FLAC	1.431	-	1.431	-	-	-	n. v.
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	45.585	-	45.585	-	-	-	45.585
Verbindlichkeiten ggü. Kreditinstituten	FLAC	6.833	-	6.833	-	-	-	6.859
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	n. v.	8.093	-	-	-	-	8.093	9.276
Sonstige Verbindlichkeiten								
- Sonstige Verbindlichkeiten	FLAC	19.664	-	19.664	-	-	-	19.664
- Derivate ohne Hedge-Beziehung	FLHfT	59	-	-	-	59	-	59
<i>Davon aggregiert nach Bewertungs- kategorien gem. IAS 39:</i>								
- Loans and Receivables (LaR)		53.159	-	53.159	-	-	-	53.159
- Available-for-Sale Financial Assets (AfS)		2.232	230	-	2.002	-	-	n. v.
- Financial Assets Held for Trading (FAHfT)		12	-	-	-	12	-	12
- Financial Liabilities Measured at Amortised Cost (FLAC)		72.082	-	72.082	-	-	-	72.108
- Financial Liabilities Held for Trading (FLHfT)		59	-	-	-	59	-	59

Buchwerte, Wertansätze und beizulegende Zeitwerte nach Bewertungskategorien 2007:

in T€	Bewertungs- kategorie nach IAS 39	Buchwert	Wertansatz Bilanz nach IAS 39			Wertansatz Bilanz nach IAS 17	Zeitwert
		31.12.2007	Anschaffungs- kosten	Fortgeführte Anschaffungs- kosten	Zeitwert erfolgs- wirksam	31.12.2007	
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 Bewertungs- kategorien 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

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. Außerdem sind in dieser Kategorie Wertpapiere enthalten, die erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert bilanziert werden. Wenn kein Zeitwert zuverlässig bestimmbar ist, werden die Wertpapiere zu Anschaffungskosten bewertet.

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

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

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

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

NETTO-ERGEBNISSE NACH BEWERTUNGSKATEGORIEN 2008

in T€	Aus Zinsen	Aus der Folgebewertung				Aus Abgang	Netto-Ergebnis 2008
		zum Zeitwert	zu fortgeführten Anschaffungskosten	Währungs-umrechnung	Wert-berichtigung		
Loans and Receivables (LaR)	140	-	-	-	24	-	164
Financial Instruments Held for Trading (FAHfT + FLHfT)	-	-46	-	-	-	50	4
Financial Liabilities Measured at Amortised Cost (FLAC)	-983	-	-671	9	-	-1.192	-2.837
SUMME	-843	-46	-671	9	24	-1.142	-2.669

NETTO-ERGEBNISSE NACH BEWERTUNGSKATEGORIEN 2007

in T€	Aus Zinsen	Aus der Folgebewertung				Aus Abgang	Netto-Ergebnis 2007
		zum Zeitwert	zu fortgeführten Anschaffungskosten	Währungs-umrechnung	Wert-berichtigung		
Loans and Receivables (LaR)	232	-	-	-	117	-	349
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

Die Zinsen aus Finanzinstrumenten werden im Zinsergebnis ausgewiesen (vgl. auch Textziffer 12). Die übrigen Komponenten des Netto-Ergebnisses erfasst die Hawesko Holding AG 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

35. HAFTUNGSVERHÄLTNISSE UND SONSTIGE FINANZIELLE VERPFLICHTUNGEN

Haftungsverhältnisse und finanzielle Verpflichtungen bestehen zum 31.12.2008 gegenüber Dritten wie folgt:

in T€	31.12.2008	31.12.2007
Avalkredite	72	132
Offene Anzahlungen	144	543
Bürgschaften	2.988	3.025

Die Verpflichtungen aus offenen Anzahlungen für eingegangene Subskriptionen zum 31.12.2008 wurden Anfang 2009 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. Im Vorjahr beliefen sich die finanziellen Verpflichtungen auf T€ 76. Zum 31.12.2008 weist die Gesellschaft ein positives Eigenkapital auf.

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€ 9.254 (Vorjahr: T€ 9.072). Vom Gesamtbetrag der Leasing- und Mietverpflichtungen sind fällig:

in T€	
Bis zu 1 Jahr	7.358
Mehr als 1 Jahr bis zu 5 Jahren	1.192
Mehr als 5 Jahre	704
	9.254

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

36. RISIKOMANAGEMENT UND FINANZDERIVATE*Grundsätze des Risikomanagements*

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

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

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

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

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

Aufgrund der fehlenden Fristenkongruenz 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 Zeitwerts ergebniswirksam im Zinsergebnis erfasst werden. Die Verpflichtungen bzw. der Anspruch aus der Bewertung der Zinsderivate werden unter den sonstigen Verbindlichkeiten bzw. den sonstigen Forderungen ausgewiesen.

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

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

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

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

Wenn das Marktzinsniveau zum 31.12.2008 um 100 Basispunkte höher bzw. niedriger gewesen wäre, wäre das Ergebnis um € 0,1 Mio. geringer bzw. € 0,1 Mio. höher ausgefallen (Vorjahr: € 0,2 Mio. geringer bzw. € 0,1 Mio. höher). Die Auswirkungen würden im Zinsergebnis ausgewiesen.

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

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

Ein *Liquiditätsrisiko*, d. h., dass nicht genügend Finanzmittel zum Ausgleich der Verpflichtungen zur Verfügung stehen, ist nicht erkennbar (vgl. dazu Textziffer 32).

SICHERUNGSMASSNAHMEN/ DERIVATIVE FINANZINSTRUMENTE

Zum 31.12.2008 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	
	31.12.2008	31.12.2007	31.12.2008	31.12.2007
Devisentermingeschäft (US-Dollar)	354	-	-30	-
Zinssicherungsgeschäfte mit positivem Marktwert zum Stichtag	7.000	12.000	12	45
Zinssicherungsgeschäfte mit negativem Marktwert zum Stichtag	5.000	5.000	-29	-16

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

37. 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 pro Aktie angemessene Dividende zahlen zu können, muss ein ausreichender Free-Cashflow erwirtschaftet werden. Damit bleibt auch in Zukunft die nachhaltige Optimierung des Working Capital ein vorrangiges Ziel.

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

38. MITARBEITER

Die durchschnittliche Zahl der Mitarbeiter betrug:

Konzern	2008	2007
Kaufmännische und gewerbliche Mitarbeiter	588	587
Auszubildende	26	22
	614	609

39. ANGABEN ZUR KAPITALFLUSSRECHNUNG

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

Die Mittelabflüsse aus Zinszahlungen und Dividenden sind der Finanzierungstätigkeit zugeordnet worden. In den Mittelabflüssen aus Finanzierungstätigkeit sind gezahlte Zinsen in Höhe von T€ 1.547 und erhaltene Zinsen in Höhe von T€ 179 enthalten. Im Zufluss aus laufender Geschäftstätigkeit von T€ 24.682 (Vorjahr: T€ 17.873) sind die Zahlungsmittelveränderungen aus der betrieblichen Tätigkeit berücksichtigt. Die Zahlungsmittel umfassen Schecks, Kassenbestand und jederzeit fällige Guthaben und Verbindlichkeiten bei Kreditinstituten.

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

in T€	31.12.2008	31.12.2007	Veränderung
Bankguthaben und Kassenbestände ...	7.429	8.388	-959

40. SEGMENTBERICHTERSTATTUNG

Entsprechend den Vorschriften des IAS 14 sind einzelne Jahresabschlussdaten nach Geschäftsbereichen (primäres Berichtsformat) segmentiert. In Übereinstimmung mit der internen Berichterstattung des Hawesko-Konzerns sind die Geschäftsbereiche nach Vertriebsform und Kundengruppe geordnet. Segmentvermögen, Segmentinvestitionen sowie die Fremddumsätze werden darüber hinaus im sekundären Berichtsformat nach Regionen gegliedert dargestellt. Hierbei handelt es sich um Regionen, in denen der Hawesko-Konzern tätig ist. Das Segment Europa (ohne Deutschland) umfasst die Länder Frankreich (mit ca. 56 %), Österreich (mit ca. 35 %) und Tschechien (mit ca. 9 %). Die Zuordnung des Segmentvermögens und der Segmentinvestitionen erfolgt grundsätzlich nach dem Standort des betreffenden Vermögens, die Zuordnung der Fremddumsätze erfolgt nach dem Standort der jeweiligen Kunden. Im Berichtsjahr erreichte der Umsatz des Segments Europa (ohne Deutschland) 9 % (Vorjahr: 10 %) vom Konzernumsatz.

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 sind die 50 %-Beteiligung an der *Global Eastern Wine Holding GmbH*, Bonn, und deren 66 %ige Beteiligung an dem tschechischen Großhändler *Global Wines, s.r.o.*, Prag. Weitere Angaben zu dem Joint Venture befinden sich in Textziffer 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*.
- Das ausgewiesene Segmentvermögen ist die Summe des für die laufende Geschäftstätigkeit notwendigen lang- und kurzfristigen Vermögens, bereinigt um Konsolidierungsposten innerhalb des Segments und etwaige Ertragsteueransprüche.
- Die Segmentschulden sind die betrieblichen Schulden (Rückstellungen und zinslose Verbindlichkeiten), bereinigt um Konsolidierungsposten innerhalb des Segments und Ertragsteuerverbindlichkeiten.
- Die Zwischenergebniseliminierung, die innerhalb eines Segments durchzuführen ist, sowie die Kapitalkonsolidierungsdaten (Firmenwert und Firmenwertabschreibungen) sind den jeweiligen Segmenten zugeordnet.
- Wesentliche nicht zahlungswirksame Erträge und Aufwendungen sind in den Segmenten Facheinzelhandel, Großhandel und Versandhandel nicht vorhanden.

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).

SEGMENTE 2008

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

SEGMENTE 2007

in T€	Fach- einzelhandel	Großhandel	Versandhandel	Sonstiges	Überleitung	Konzern
UMSATZERLÖSE	105.240	147.469	96.306	15.561	-30.858	333.718
- Fremdsatz	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

GEOGRAFISCHE SEGMENTIERUNG

in T€	Segmentvermögen		Segmentinvestitionen		Fremdsatz	
	2008	2007	2008	2007	2008	2007
Deutschland	142.733	145.007	5.927	3.297	309.234	296.562
Europa (ohne Deutschland)	19.973	21.642	119	101	29.611	37.156
	162.706	166.649	6.046	3.398	338.845	333.718

41. 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.

42. 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.

43. ENTSPRECHENSERKLÄRUNG

Die nach § 161 AktG vorgeschriebene Erklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex wurde am 07.04.2008 abgegeben und ist im Internet unter www.hawesko.com veröffentlicht.

44. ANGABEN ÜBER BEZIEHUNGEN ZU NAHESTEHENDEN PERSONEN

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

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

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

in T€	Variable Bezüge	Fixe Bezüge	Sitzungsgeld	Vergütung für persönlich erbrachte Leistungen	Summe
Manfred Middendorff	29	8	21	-	58
Prof. Dr. Dr. Dr. Franz Jürgen Säcker	22	6	13	9	50
Prof. Dr. Carl H. Hahn (bis 16.6.2008)	7	2	2	-	11
Gunnar Heinemann (seit 16.6.2008)	9	2	4	-	15
Jacques Héon	15	4	7	-	26
Angelika Jahr-Stilcken	15	4	7	-	26
SUMME	97	26	54	9	186

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

in T€	Fix	Variabel	Gesamt
Alexander Margaritoff	1.041	429	1.470
Bernd Hoolmans	405	209	614
Bernd G. Siebdrat	254	446	700
Ulrich Zimmermann	153	86	239
GESAMT	1.853	1.170	3.023

Zusätzlich wurden einzelnen Vorstandsmitgliedern Sachleistungen in unwesentlicher Höhe gewährt.

Im Vorjahr sind Vorstandsbezüge von insgesamt T€ 2.009 angefallen, davon waren T€ 1.610 fix und T€ 399 variabel.

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

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

Der Dienstvertrag von Herrn Bernd G. Siebdrat sieht ein widerrechtliches 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 zwölf Monaten bei Fortzahlung von 50 % der fixen Vergütung vor. Beruht die Beendigung auf Gründen, die Herr Ulrich Zimmermann nicht zu vertreten hat, erhöht sich die Entschädigung auf 100 % der fixen Vergütung.

Dem Vorstandsmitglied Bernd Hoolmans wurde eine Altersrente nach Vollendung des 65. Lebensjahres und ein Invalidengeld zugesagt. Für diese Zusage ist zum 31.12.2008 eine Rückstellung in Höhe von T€ 120 (Vorjahr: T€ 89) bilanziert worden.

Im Falle der Beendigung des Dienstvertrages infolge eines »Change of Control« hat das Vorstandsmitglied 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).

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

Gegenüber Mitgliedern des Vorstands oder des Aufsichtsrats bestanden im Geschäftsjahr 2008 keine Kredite.

In der Bilanz sind Rückstellungen für Verpflichtungen gegenüber Vorstand und Aufsichtsrat in Höhe von T€ 1.347 enthalten (Vorjahr: T€ 676).

Zum 31.12.2008 halten – direkt und indirekt – der Aufsichtsrat 700 (Vorjahr: 1.793.294) und der Vorstand 2.856.827 (Vorjahr: 2.680.126) Aktien der Hawesko Holding AG, davon hält der Vorstandsvorsitzende – direkt und indirekt – 2.677.742 (Vorjahr: 2.668.342).

Mit Eintragung in das Handelsregister vom 02.09.2008 hat Herr Bernd G. Siebdrat seinen Kommanditanteil in Höhe von 10 % an der *Wein Wolf Holding GmbH & Co. KG* gegen Ausgabe von 162.406 Aktien aus dem genehmigten Kapital der Hawesko Holding AG eingelegt.

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

Des Weiteren bestand im Geschäftsjahr eine Geschäftsbeziehung mit Herrn Detlev Meyer, der über die Tocos Beteiligung GmbH mit 25,6 % an der Hawesko Holding AG beteiligt ist. Im Geschäftsjahr wurden Waren im Wert von T€ 78 von einem im Besitz von Herrn Meyer befindlichen Weingut bezogen.

45. HONORARAUFWAND FÜR DEN ABSCHLUSSPRÜFER

Der Honoraraufwand für den Abschlussprüfer stellt sich wie folgt dar:

in T€	2008	2007
Abschlussprüfung	170	165
Steuerberatung	67	110
Sonstige Leistungen	28	16
GESAMT	265	291

Hamburg, 26. Februar 2009

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 2008 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 5. März 2009

Susat & Partner oHG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Driesch
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, 26. Februar 2009

Der Vorstand

Alexander Margaritoff

Bernd Hoolmans

Bernd G. Siebrat

Ulrich Zimmermann

BERICHT DES AUFSICHTSRATS

Der Aufsichtsrat hat im Geschäftsjahr 2008 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 2008 hat sich der Aufsichtsrat in vier ordentlichen Sitzungen von Gesetzmäßigkeit und Ordnungsmäßigkeit der Geschäftsführung überzeugt. Es fand darüber hinaus eine außerordentliche Sitzung statt. Themen der Berichterstattung und der Erörterung im Aufsichtsrat waren u. a. die aktuelle Geschäftslage des Konzerns, die Corporate-Governance-Grundsätze und ihre Umsetzung, Personalangelegenheiten, das Risikomanagement im Konzern und die Geschäftsplanungen. Folgende Themen wurden darüber hinaus gesondert behandelt:

- Konstituierung eines Nominierungsausschusses sowie personelle Neubesetzung der bestehenden Ausschüsse
- Sachkapitalerhöhung gegen Minderheitsanteile
- Anpassung des Geschäftsverteilungsplans im Vorstand
- Mögliche Beteiligungszukäufe im Ausland, darunter auch die Beteiligung an *Majestic Wine PLC*
- Marketingfragen in Bezug auf das Internet sowie Produkt- und Verpackungsinnovationen
- Potenzielle Auswirkung von Änderungen des Datenschutzgesetzes
- Geschäftsplanung 2009, insbesondere im Hinblick auf eine mögliche Verschlechterung des konjunkturellen Umfelds

Nach § 8 der Satzung bedarf die Vornahme einer Einzelinvestition von mehr als € 2,5 Mio. oder der Erwerb anderer Unternehmen bzw. die Veräußerung von Unternehmensbeteiligungen im Wert von mehr als € 0,5 Mio. der vorherigen Zustimmung des Aufsichtsrats mit einer Stimmenmehrheit von zwei Dritteln der Aufsichtsratsmitglieder; der Aufsichtsrat hat 2008 seine Zustimmung für die Beteiligung an *Majestic Wine PLC* erteilt. Darüber hinaus kann der Aufsichtsrat nach § 8 der Satzung weitere Geschäfte bestimmen, die seiner Zustimmung bedürfen; der Aufsichtsrat hat 2008 hiervon keinen Gebrauch gemacht.

Alle amtierenden Mitglieder des Aufsichtsrats haben an den jeweiligen ordentlichen Aufsichtsratssitzungen teilgenommen; an der außerordentlichen Sitzung haben drei Mitglieder teilgenommen, zwei waren entschuldigt abwesend. Kein Mitglied hat an weniger als der Hälfte der Sitzungen teilgenommen. Im Falle ihrer Abwesenheit haben die Mitglieder durch schriftliche Stimmabgabe an der Beschlussfassung mitgewirkt. Der Audit- und Investitionsausschuss (vormals: Bilanz- und Investitionsausschuss) tagte dreimal, der Ausschuss für Personalangelegenheiten zweimal. Ein Nominierungsausschuss wurde konstituiert. 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 die wesentlichen Planungs- und Abschlussunterlagen zur Kenntnis genommen und sich von deren Richtigkeit und Angemessenheit überzeugt.

Interessenkonflikte einzelner Aufsichtsratsmitglieder sind dem Vorsitzenden nicht bekannt geworden.

Am 7. April 2008 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 92); das Dokument ist auch – neben den nicht mehr aktuellen Entsprechenserklärungen der letzten fünf Jahre – im Internet unter www.hawesko.com abrufbar.

Der vom Vorstand aufgestellte Jahresabschluss, der Konzernabschluss sowie der zusammengefasste Konzernlagebericht und Lagebericht für das Geschäftsjahr 2008 sind unter Einbeziehung der Buchführung von der Susat & Partner oHG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Hamburg, die in der ordentlichen Hauptversammlung am 16. Juni 2008 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 2008 sowie die Prüfungsberichte des Abschlussprüfers über die Prüfung des Jahresabschlusses und des Konzernabschlusses und den Gewinnverwendungsvorschlag des Vorstands zur Prüfung vorgelegt. Der Audit- und Investitionsausschuss (vormals: Bilanz- und Investitionsausschuss) hat in seiner Sitzung vom 5. März 2009 die ihm zuvor übersandten Unterlagen eingehend gesichtet und in Anwesenheit des Abschlussprüfers beraten; der gesamte Aufsichtsrat hat in seiner Sitzung vom 26. März 2009 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 2008 gemäß § 171 AktG. Der Jahresabschluss ist damit gemäß § 172 AktG festgestellt.

Der Aufsichtsrat schließt sich dem Vorschlag des Vorstands an, den Bilanzgewinn des Geschäftsjahres 2008 zur Ausschüttung einer Dividende von € 1,20 pro Stückaktie zu verwenden.

Herr Dr. Carl H. Hahn stand bei der letzten Hauptversammlung am 16. Juni 2008 für die Wahl zum Aufsichtsrat nicht mehr zur Verfügung; ihm gebührt herzlicher Dank für seine konstruktive Arbeit im Aufsichtsrat. Herr Gunnar Heinemann wurde in der gleichen Hauptversammlung in den Aufsichtsrat gewählt. Durch die personelle Veränderung wurde eine neue Zusammensetzung der Ausschüsse erforderlich: Der Personalausschuss besteht nunmehr aus den Mitgliedern Herrn Manfred Middendorff (Vorsitzender des Ausschusses), Frau Angelika Jahr-Stilcken und Herrn Jacques Héon; der Audit- und Investitionsausschuss (vormals: Bilanz- und Investitionsausschuss) aus den Mitgliedern Herrn Middendorff (Vorsitzender des Ausschusses) und den Herren Gunnar Heinemann und Prof. Dr. iur. Dr. rer. pol. Dr. h.c. Franz Jürgen Säcker. Der Nominierungsausschuss setzt sich aus den Mitgliedern Herrn Middendorff (Vorsitzender des Ausschusses) und den Herren Heinemann und Héon zusammen. Mit Ablauf der nächsten Hauptversammlung am 15. Juni 2009 endet die Amtszeit von zwei Mitgliedern des Aufsichtsrats, nämlich von Frau Jahr-Stilcken und von Herrn Prof. Dr. Dr. Dr. Säcker. Beide Mitglieder stellen sich zur Wiederwahl; der Aufsichtsrat schlägt der Hauptversammlung vor, sowohl Frau Jahr-Stilcken als auch Herrn Prof. Dr. Dr. Dr. Säcker erneut in das Gremium zu wählen. Herr Prof. Dr. Dr. Dr. Säcker soll erneut für den stellvertretenden Vorsitz des Aufsichtsrats vorgeschlagen werden.

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

Hamburg, den 26. März 2009

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.

Vergütungsbericht

Angaben zur Vergütung des Vorstands und des Aufsichtsrats befinden sich in einem gesonderten Abschnitt im zusammengefassten Konzernlagebericht und Lagebericht für 2008 sowie im Konzernanhang (Textziffer 44) bzw. im Anhang. Aktienoptionsprogramme oder ähnliche wertpapierorientierte Anreizsysteme existieren nicht.

Aktien der Hawesko Holding AG im Besitz von Mitgliedern des Aufsichtsrats und des Vorstands

Zum 31. Dezember 2008 halten – direkt und indirekt – der Aufsichtsrat 700 (Vorjahr: 1.793.294) und der Vorstand 2.856.827 (Vorjahr: 2.680.126) Stück Aktien der Hawesko Holding AG, davon hält der Vorstandsvorsitzende – direkt und indirekt – 2.677.742 (Vorjahr: 2.668.342).

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 6. Juni 2008 von der Gesellschaft entsprochen wurde und wird, mit der Ausnahme, dass die Gesellschaft dabei in den folgenden Punkten von den Empfehlungen des Kodex abweicht:

- *Ziffer 2.2.2 des Kodex:* Der Vorstand ist dazu ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats bei einer Erhöhung des Grundkapitals das gesetzliche Bezugsrecht der Aktionäre in den folgenden Fällen auszuschließen:
 - (1) soweit der Ausschluss des Bezugsrechts erforderlich ist, um den Inhabern von Wandelschuldverschreibungen oder -darlehen oder Optionsscheinen, die von der Gesellschaft ausgegeben werden, ein Bezugsrecht auf neue Aktien in dem Umfang zu gewähren, wie es ihnen nach Ausübung des Options- bzw. Wandlungsrechts oder nach Erfüllung der Wandlungspflicht zustehen würde;
 - (2) sofern die Kapitalerhöhung gegen Sacheinlagen insbesondere zum Zweck des Erwerbs von Unternehmen oder Unternehmensteilen oder von Beteiligungen an Unternehmen erfolgt;
 - (3) um Spitzenbeträge auszugleichen;
 - (4) wenn die Aktien der Gesellschaft gegen Bareinlage ausgegeben werden und der Ausgabepreis je Aktie den Börsenpreis der im Wesentlichen gleich ausgestatteten, bereits börsennotierten Aktien zum Zeitpunkt der Ausgabe der Aktien nicht wesentlich unterschreitet. Der Bezugsrechtsausschluss kann in diesem Fall jedoch nur vorgenommen werden, wenn die Anzahl der in dieser Weise ausgegebenen Aktien zusammen mit der Anzahl eigener Aktien,

die während der Laufzeit dieser Ermächtigung unter Bezugsrechtsausschluss nach § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG veräußert werden, und der Anzahl der Aktien, die durch Ausübung von Options- und/oder Wandlungsrechten oder Erfüllung von Wandlungspflichten aus Wandelschuldverschreibungen oder -darlehen oder Optionsscheinen entstehen können, die während der Laufzeit dieser Ermächtigung unter Bezugsrechtsausschluss nach § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG ausgegeben werden, 10 % des Grundkapitals weder zum Zeitpunkt des Wirksamwerdens dieser Ermächtigung noch zum Zeitpunkt der Ausgabe der Aktien überschreitet.

- *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.
- *Ziffer 3.8 des Kodex:* Bei Abschluss von D&O-Versicherungen (Directors & Officers Liability) für Vorstand und Aufsichtsrat vereinbart die Gesellschaft keinen Selbstbehalt.
- *Ziffer 4.2.3 des Kodex:* Die Bestimmungen, die für den Fall eines »Change of Control« im Dienstvertrag eines Vorstandsmitglieds vorgesehen sind, können dazu führen, dass die empfohlene Grenze von 150 % des Abfindungs-Caps überschritten wird.
- *Ziffer 7.1.2 des Kodex:* Der Konzernabschluss der Gesellschaft wird nicht binnen 90 Tagen nach Geschäftsjahresende öffentlich zugänglich gemacht, sondern binnen ca. 120 Tagen. Dieser längere Zeitraum ist sinnvoll, um die Veröffentlichung von Konzernabschluss und Geschäftsbericht mit der eines Berichts über das erste Quartal des laufenden Geschäftsjahres verbinden zu können.

Hamburg, 26. März 2009

Der Aufsichtsrat

Der Vorstand

VORSTAND UND AUFSICHTSRAT

MITGLIEDER DES VORSTANDS

Alexander Margaritoff, Vorstandsvorsitzender, Hamburg

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

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

Bernd Hoolmans, Düsseldorf

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

Bernd G. Siebdrat, Bonn

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

Ulrich Zimmermann, Finanzvorstand, Hamburg

Ulrich Zimmermann (Jahrgang 1962) beendete sein Studium 1989 in Karlsruhe als Diplom-Wirtschaftsingenieur (TH). Er wurde 1998 Bereichsleiter Finanzen sowie Beteiligungscontrolling der Hawesko Holding AG und 1999 Prokurist. Als Finanzvorstand ist er insbesondere für diese Bereiche sowie 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, Vorsitzender^{1) 2) 3)}

Generalbevollmächtigter, Brauerei Herrenhausen KG, Hannover; Königlich Norwegischer Honorarkonsul

*Professor Dr. iur. Dr. rer. pol. Dr. h.c. Franz Jürgen Säcker, stellvertretender Vorsitzender*²⁾

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

*Dr. rer. pol. Dr. h.c. (mult.) Carl H. Hahn*¹⁾ *(bis 16. Juni 2008)*

ehemaliger Vorsitzender des Vorstands der Volkswagen AG, Wolfsburg

- Global Consumer Acquisition Corporation, New York, New York, USA; Perot Systems Corporation, Plano, Texas, USA

Gunnar Heinemann (seit 16. Juni 2008)^{2) 3)}

Geschäftsführender Gesellschafter der Gebrüder Heinemann KG, Hamburg

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

Jacques Héon^{1) 3)}

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

*Angelika Jahr-Stilcken*¹⁾

Journalistin, Hamburg

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

¹⁾ Mitglied des Personalausschusses

²⁾ Mitglied des Audit- und Investitionsausschusses

³⁾ Mitglied des Nominierungsausschusses

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG DER HAWESKO HOLDING AG

für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2008

in T€ (Rundungsdifferenzen möglich)

	2008	2007
Sonstige betriebliche Erträge	1.050	413
Personalaufwand		
a) Gehälter	-3.389	-2.567
b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Unterstützung	-100	-91
 Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	 -9	 -15
 Sonstige betriebliche Aufwendungen	 -1.615	 -1.443
Erträge aus Gewinnabführung	19.113	12.993
Erträge aus Beteiligungen	3.899	2.799
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	2.746	2.908
Abschreibungen auf Finanzanlagen	-42	-
Aufwendungen aus Verlustübernahme	-766	-1.934
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-876	-1.017
 ERGEBNIS DER GEWÖHNLICHEN GESCHÄFTSTÄTIGKEIT	 20.011	 12.047
 Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	 -2.932	 -1.316
Sonstige Steuern	-1	-1
 JAHRESÜBERSCHUSS	 17.078	 10.730
 Gewinnvortrag aus dem Vorjahr	 376	 128
Entnahmen aus der Rücklage für eigene Anteile	1.030	-
Entnahmen aus anderen Gewinnrücklagen	1.902	-
Aufwand aus der Einziehung von Aktien	-2.932	-
Entnahmen aus anderen Gewinnrücklagen	179	760
Einstellung in die Rücklage für eigene Anteile	-179	-760
 Einstellungen in andere Gewinnrücklagen	 -6.500	 -1.800
 BILANZGEWINN	 10.954	 9.058

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 2008

AKTIVA in T€ (Rundungsdifferenzen möglich)	31.12.2008	31.12.2007
ANLAGEVERMÖGEN		
Immaterielle Vermögensgegenstände		
Software	12	18
Sachanlagen		
Betriebs- und Geschäftsausstattung	4	6
Geleistete Anzahlungen	18	-
Finanzanlagen		
Anteile an verbundenen Unternehmen	64.700	61.100
Wertpapiere des Anlagevermögens	3.616	-
	68.349	61.125
UMLAUFVERMÖGEN		
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände		
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	55.530	55.370
Sonstige Vermögensgegenstände	182	581
	55.712	55.951
Wertpapiere: Eigene Anteile	179	1.030
Guthaben bei Kreditinstituten	7.506	5.010
	63.397	61.991
RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN	65	111
BILANZSUMME	131.811	123.227

PASSIVA in T€ (Rundungsdifferenzen möglich)

	31.12.2008	31.12.2007
EIGENKAPITAL		
Gezeichnetes Kapital	13.497	13.249
Kapitalrücklage	61.049	57.697
Gewinnrücklagen		
1. Rücklage für eigene Anteile	179	1.030
2. Andere Gewinnrücklagen	30.059	25.640
Bilanzgewinn	10.954	9.058
	115.739	106.675
RÜCKSTELLUNGEN		
Steuerrückstellungen	2.127	14
Sonstige Rückstellungen	1.673	976
	3.800	989
VERBINDLICHKEITEN		
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	6.618	10.007
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	36	51
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	55	52
Sonstige Verbindlichkeiten	5.562	5.453
	12.271	15.563
BILANZSUMME	131.811	123.227
HAFTUNGSVERHÄLTNISSE		
Verbindlichkeiten aus Gewährleistungen für verbundene Unternehmen (davon Jahresraten im Rahmen von Gewährleistungen für Dauerschuldverhältnisse T€ 1.431)	1.431	1.507

HERAUSGEBER

Hawesko Holding AG
Plan 5
20095 Hamburg

Postanschrift

Postfach
20247 Hamburg

Presse/Medienkontakt

VMB Public Relations
Königswinterer Straße 552
53227 Bonn

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

vmb@veramariabau-pr.de

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

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

www.hawesko.com
ir@hawesko.com

This annual report is also available
in English translation.

KONZEPT UND DESIGN

impacct communication GmbH
Hamburg
www.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	2008
Netto-Umsatz	232,4	264,3	267,4	278,8	285,8	287,0	302,6	333,7	338,8
Rohertrag	98,3	111,3	114,8	117,1	119,6	119,5	122,2	130,9	135,6
– in % vom Netto-Umsatz	42,3 %	42,1 %	42,9 %	42,0 %	41,9 %	41,6 %	40,4 %	39,2 %	40,0 %
Betriebsergebnis vor Abschreibungen (EBITDA)	13,7	23,0	20,4	21,4	22,1	23,3	22,9	23,3	30,0
– in % vom Netto-Umsatz	5,9 %	8,7 %	7,6 %	7,7 %	7,7 %	8,1 %	7,6 %	7,0 %	8,9 %
Abschreibungen	4,6	5,4	5,7	5,7	5,3	4,4	4,3	5,0	4,5
Betriebsergebnis (EBIT)	9,0	17,6	14,7	15,7	16,8	18,9	18,6	18,3	25,5
– in % vom Netto-Umsatz	3,9 %	6,7 %	5,5 %	5,6 %	5,9 %	6,6 %	6,1 %	5,5 %	7,5 %
Konzernergebnis (nach Steuern und Minderheitenanteilen)	1,0	6,8	4,4	5,9	5,7	10,7	10,8	6,7	14,6
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	9,6	24,2	18,3	24,6	21,4	24,3	12,7	17,9	24,7
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-5,8	-6,0	-0,4	-3,6	-4,8	-5,2	-5,6	-2,6	-5,8
Free-Cashflow	0,8	14,0	14,4	17,9	14,4	17,1	5,6	13,6	17,5
Dividendenausschüttung laufendes Jahr (Holding AG)	-3,7	-5,1	-4,4	-4,8	-5,5	-8,8	-7,6	-8,8	-10,6
Langfristige Vermögenswerte	71,9	70,0	66,5	59,1	58,7	56,6	57,3	48,9	44,7
Kurzfristige Vermögenswerte	116,9	115,0	114,9	110,7	106,6	106,0	114,5	127,7	125,4
Eigenkapital nach Ausschüttung	54,9	54,9	60,4	61,7	59,9	61,6	64,9	62,6	66,6
– in % von der Bilanzsumme nach Ausschüttung	29,1 %	29,7 %	33,3 %	36,3 %	36,2 %	37,9 %	37,8 %	35,4 %	39,1 %
Bilanzsumme	188,8	185,0	181,4	169,9	165,3	162,6	171,9	176,6	170,1
Gebundenes Kapital	111,3	116,6	114,9	115,1	109,8	103,1	106,2	110,8	112,1
Gesamtkapitalrendite	5,0 %	9,4 %	8,0 %	8,9 %	10,1 %	11,5 %	11,1 %	10,5 %	14,7 %
Return On Capital Employed	8,3 %	15,1 %	12,8 %	13,6 %	15,3 %	18,4 %	17,5 %	16,4 %	22,7 %
Ergebnis je Aktie (€) ¹⁾	0,11	0,81	0,53	0,69	0,65	1,22	1,23	0,76	1,67
Reguläre Dividende je Aktie (€) ¹⁾	0,42	0,58	0,50	0,55	0,63	0,70	0,85	1,00	1,20
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	1,20
Anzahl Aktien ¹⁾ (Jahresdurchschnitt ausstehende, in Tsd.)	8.735	8.593	8.628	8.811	8.822	8.797	8.806	8.805	8.742
Aktienkurs zum Jahresultimo (€) ¹⁾	7,00	8,64	7,69	10,30	12,60	16,75	20,40	22,70	19,43
Börsenkapitalisierung zum Jahresultimo	60,6	73,5	67,8	90,8	111,3	148,0	180,2	200,5	171,7
Anzahl der Mitarbeiter (Jahresdurchschnitt)	515	527	558	568	580	566	551	609	614

¹⁾ angepasst an den im Oktober 2006 durchgeführten Aktiensplit

Finanzkalender

- 29. April 2009 Bilanzpressekonferenz/Pressemeldung zum 3-Monatsabschluss
- 29. April 2009 Analystenveranstaltung
- 15. Juni 2009 Hauptversammlung
- 30. Juli 2009 Pressemeldung zum 6-Monatsabschluss
- 29. Oktober 2009 Pressemeldung zum 9-Monatsabschluss
- Anfang Februar 2010 Pressemeldung mit vorläufigen Geschäftszahlen 2009
- Ende April 2010 Bilanzpressekonferenz, Pressemeldung zum 3-Monatsabschluss,
Analystenveranstaltung