

# HAWESKO

HOLDING SE



**NR. 1 BEI  
PREMIUM-  
WEINEN**

QUARTALSMITTEILUNG ZUM  
30. SEPTEMBER 2023

# 2023

# AUF EINEN BLICK

## HIGHLIGHTS

<b>OPERATIVE HIGHLIGHTS</b>	01.01.-30.09.	01.01.-30.09.
in Mio. €	2023	2022
Umsatzerlöse	457,6	460,3
adjusted EBIT	18,6	20,6
Reported EBIT	9,6	22,5
<b>WICHTIGE KENNZAHLEN</b>		
in %		
Rohmarge	44,0%	44,1%
EBIT-Marge (adjusted)	4,1%	4,5%
<b>BILANZ- UND CASHFLOW-DATEN</b>		
in Mio. €		
Vorräte	135,7	143,4
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	33,7	34,0
Netto-Verschuldung /Liquidität	-61,1	-44,8
Working Capital	47,1	49,9
Mittelab-/zufluss aus betrieblicher Tätigkeit	-16,7	-23,7
Free-Cashflow	-40,0	-36,5

# STARKE FORMATE FÜR BEGEISTERTE KUNDEN



**HAWESKO**  
Hanseatisches Wein und Sekt Kontor

Großes Sortiment für  
Weinliebhaber

*Jacques'*

Jacques' Standorte  
und Online-Angebote

**WEIN  
& CO**

Österreichs führender  
Weinfachhändler



*Das Beste aus Spanien!*

Die besten Weine  
aus Spanien

**WIRWINZER**

BESTE WEINE DIREKT AB HOF

Deutsche Weine direkt vom  
Erzeuger



Raritäten und Spitzen-  
weine der Welt

**TESDORPF**

FINE WINE. SINCE 1678.

Traditionsreicher  
Fine Wine Händler



Beste Weine für Schweden

ENOTECA  
*Enzo*.de

Italienische Weine und  
Lebensart



Internationale Weinvielfalt

GRAND CRU  
SELECT

Wein-Individualität im  
Premiembereich



Spitzenweine aus Italien

**GLOBALwine**

Premium-Portfolio für höchste  
Qualitätsansprüche



Omnichannel Premiumhändler  
in Tschechien



Erlesenes Spirituosen-  
Portfolio

*Selection*

Ausgewählte Bestseller



---

# EIN WORT VOM VORSTAND

---

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

liebe Freunde der Hawesko-Gruppe,

die Hawesko-Gruppe konnte ein schwieriges drittes Quartal 2023 (Juli bis September) mit einem Umsatz von € 143 Mio. und einem operativen Ergebnis (adj. EBIT) von € 5,3 Mio. abschließen. Während der Umsatz um knapp 3 Prozent zurückging konnte das operative Ergebnis damit auf Vorjahresniveau gehalten werden. Im dritten Quartal haben sich die aus dem ersten Halbjahr bekannten Trends im Kundenverhalten fortgeschrieben: Die Retail-Einheiten konnten auf gleicher Fläche sowie durch neue Depots wachsen und die B2B-Einheiten profitierten von einer positiven Entwicklung in der Gastronomie. Demgegenüber haben die E-Commerce-Formate erneut ein schwaches Quartal im Umsatz erlebt und gingen im Vergleich zum Vorjahr im Umsatz um knapp 7 Prozent weiter zurück.

Diese anhaltend rückläufige Entwicklung in E-Commerce konnten wir im dritten Quartal branchenübergreifend bei vielen Unternehmen in teils noch stärkerer Ausprägung beobachten. Der Bundesverband für E-Commerce und Versandhandel (BEVH) schätzt einen Umsatzrückgang im gesamten Onlinehandel in Höhe von 14 Prozent und damit ein Abrutschen unter die Vor-Corona-Zeit. Im Vergleich zu der branchenweiten Konsumstimmung im Onlinehandel gingen die E-Commerce Umsätze bei der Hawesko-Gruppe nicht ganz so stark zurück und liegen mit etwa 35 Prozent noch deutlich über dem Vor-Corona-Niveau, dennoch belastet die Entwicklung die Konzernumsätze und verhindert das Gesamtwachstum.

Wir führen den Rückgang der E-Commerce Umsätze für die Hawesko-Gruppe ähnlich wie der BEVH auf das anhaltend schlechte Konsumklima sowie der weiterhin hohen Inflation zurück: Die Menschen haben oft effektiv weniger Geld für den Konsum zur Verfügung. Als Hawesko-Gruppe sind wir aber von der hohen Relevanz und dem zukünftigen Wachstumspotential des Onlinekanals im Weinhandel überzeugt, sehen aber die Notwendigkeit unsere Kundenansprache und Angebotsführung weiter zu entwickeln. Wir wollen in Zukunft wieder häufiger über das Produkt und seine Wertigkeit sprechen und so die besonderen Momente beim Kunden schaffen und uns so insbesondere mit unseren Eigenmarken und Exklusivformaten abheben.

Wie erfolgreich eine solche Erlebniskommunikation sein kann beweist trotz schwierigem Marktumfeld unsere Retaileinheit Jacques', welche entgegen dem Markt auch im dritten Quartal auf gleicher Fläche wachsen konnte. Jacques' hat in den letzten beiden Jahren erfolgreich ein Re-Branding durchgeführt und seine Depotkonzepte und Kundenansprache bereits verändert – und dabei das Produkt konsequent in den Mittelpunkt gehoben. Zusammen mit den Depot-Partnern wurden gleichzeitig die Verkostungen als USP ausgeweitet und zahlreiche Events durchgeführt um den Kunden die besonderen Weinmomente zu bieten.

Dies, sowie der rückläufige Konsum im E-Commerce, hat zur Folge, dass Jacques' ganzjährig die Frequenz in den Depots sowie die Bons steigern kann, was sich insgesamt in der positiven Umsatz und EBIT-Entwicklung widerspiegelt. Insgesamt stiegen die Umsatzerlöse im dritten Quartal im Retail-Segment um 3 Prozent auf € 52,5 Mio. an. Gleichzeitig konnte das operative EBIT um 6 Prozent gesteigert werden und beträgt € 3,5 Mio.

Bei WEIN&CO hingegen hat die oben beschriebene Konsumstimmung, insbesondere im E-Commerce, bei gleichzeitigem Kostendruck dazu geführt, dass der geplante Turnaround nicht gelungen ist und die Gesellschaft auch 2023 mit einem Verlust in Höhe von zwischen € 1-2 Mio. abschließen wird. Gleichzeitig erwarten wir, dass der Turnaround in den nächsten Jahren langsamer als geplant erfolgen wird, weshalb im dritten Quartal der Firmenwert in Höhe von € 8,2 Mio. vollständig wertberichtigt wurde. Die Wertberichtigung wurde als außerordentliche Belastung nicht im operativen Ergebnis gezeigt.

Das B2B-Segment erlebte u.a. aufgrund weiterhin schwacher Verkäufe in den Lebensmitteleinzelhandel (LEH) ein durchwachsenes Quartal und liegt 5,5 Prozent unterhalb des Niveaus von Q3/2022. Während die Verkäufe in die Gastronomie weiter gesteigert werden konnten, konnten sich die Umsätze mit anderen Fachhändlern oder dem LEH dem Konsumklima nicht entziehen und überkompensierten das Wachstum. Dies spiegelt sich auch im Ergebnisrückgang von knapp 25 Prozent auf € 1,4 Mio. im Q3/2023 im B2B-Segment wieder.

Vorstand und Geschäftsführung haben infolge der Umsatzentwicklung weiterhin mit konsequenten Kostenreduzierungen in den Bereichen Marketing, Logistik und der Verwaltung reagiert und wo möglich die Rohmargen erhöht. Dadurch konnte im dritten Quartal das operative Ergebnis trotz Umsatzrückgangs und Inflation konstant gehalten werden. Im 9-Monatsvergleich beträgt der Umsatz € 458 Mio. (Vorjahr: € 460 Mio.) und das operative Ergebnis € 18,6 Mio. (Vorjahr: € 20,6 Mio.).

In der ursprünglichen Planung für das Gesamtjahr 2023 waren Vorstand und Geschäftsführung nach einem angenommenen schwachen ersten Quartal von einer Trendumkehr im zweiten Quartal mit anschließenden Wachstumsquartalen ausgegangen. Dieser Planung lag die Annahme zugrunde, dass nach den Wintermonaten die Inflation (spürbar) zurückgeht und gleichzeitig die Konsumentenstimmung wieder ansteigt. Zum Ende des dritten Quartals ist die Inflation zwar im Vergleich zu den Vormonaten abgeflacht, aber die deutsche Wirtschaft erholt sich nur langsam von Pandemie und Krieg und ist in eine Rezession gerutscht. Die Konsumenten sind weiter zurückhaltend und der Konsum bleibt hinter den Erwartungen zurück. Dies trifft branchenweit im Consumer-Segment besonders stark die E-Commerce Formate.

Mit diesen Erkenntnissen und den Ergebnissen letzten beiden Quartalen rechnet der Vorstand im vierten Quartal ebenfalls mit Umsätzen und einem EBIT auf Vorjahresniveau und nicht mehr wie bislang mit Wachstum. Dies hat zur Folge, dass die Jahresprognose im operativen EBIT von € 37 Mio. nicht mehr erreichbar ist und daher auf € 32-35 Mio. abgesenkt wurde. Dies wurde am 13. Oktober der Öffentlichkeit im Rahmen einer Ad-Hoc Meldung mitgeteilt.

Ihr Vorstand

Thorsten Hermelink     Alexander Borwitzky



---

# ZWISCHENLAGEBERICHT

## RAHMENBEDINGUNGEN

Die Aussichten für die Weltwirtschaft haben sich nach einer Prognose des Internationalen Währungsfonds (IWF) im Laufe des Jahres 2023 leicht verbessert. Für dieses Jahr rechnet der IWF nur noch mit einem globalen Wachstum von 3,0 Prozent – nach einem Plus von 3,5 Prozent im vergangenen Jahr. Besonders Industrienationen verzeichnen ein langsames Wachstum als der Durchschnitt der globalen Schwellenländer. Für Deutschland prognostiziert der IWF – als einziges Land der Eurozone – einen Rückgang des Bruttoinlandsprodukt von 0,5 Prozent für das Jahr 2023. Im Vergleich zu den Mitgliedern der Eurozone (0,7 Prozent) und den G20-Nationen stellt Deutschland gemessen am Wirtschaftswachstum das Schlusslicht dar.

Im Oktober ging die Inflation dabei im Euroraum vorläufig auf 2,9 Prozent zurück. Die viel beachtete Kerninflation, also die Inflation bereinigt um Energie und andere stark schwankende Produkte, liegt in Deutschland voraussichtlich leicht über dem EU-Niveau bei 4,3 Prozent. Auch bei den Preisindex für Nahrungsmittel besteht ein abnehmender Trend, allerdings befindet sich dieser mit 6,1 Prozent im Oktober auf einem stets hohen Niveau.

Die Verbraucherstimmung in Deutschland zeigt aktuell ein gemischtes Bild. Allgemein ereignet sich im Jahresverlauf eine Erholung des stationären Handels. Signalwirkung zeigen die steigenden Frequenzen im Präsenzbetrieb, die im Gegenzug zu sinkenden Frequenzen im Onlinehandel stehen. Des Weiteren verbessern sich die Einkommensaussichten der Verbraucher aufgrund einer sinkenden Inflationsrate, jedoch entschleunigen Unsicherheiten am Energiemarkt, geldpolitische Straffungen, eine schwächelnde Weltwirtschaft sowie geopolitische Risiken eine schnelle Erholung der deutschen Wirtschaft. Gerade durch den bestehenden geopolitischen Konflikt im Nahost erhöhen sich Preis- und Volatilitätsrisiken am Energiemarkt, die sich zu Ungunsten der Verbraucher, insbesondere bei Benzin und Heizöl, entwickeln können.

Nach Einschätzung des Bundesministeriums für Wirtschaft hat die deutsche Wirtschaft nach einer Schwächephase im dritten Quartal die konjunkturelle Talsohle durchschritten und erwartet eine moderate Erholung bis zur Jahreswende 2023/2024. Konjunkturelle Wachstumsimpulse sollen insbesondere durch den privaten Verbrauch erreicht werden, wie das Bundesministerium für Wirtschaft mitteilte.

## ERLÄUTERUNG DES GESCHÄFTSVERLAUFS

### ERTRAGSLAGE

Im Zeitraum 01.01. - 30.09.2023 erwirtschaftete der Konzern einen Umsatz i.H.v. € 457,6 Mio. und lag damit um 0,6 Prozent unter dem Vorjahresniveau. Dabei entwickelten sich das Retail- und B2B-Segment positiv, während das E-Commerce-Segment unter dem Vorjahresniveau liegt. Der Anstieg im B2B-Segment resultierte maßgeblich aus der Konsolidierung der Global Wines and Spirits, Tschechien (M&A-Effekt: € 11,2 Mio.) und betrug rund 6 Prozent gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Das Retail-Segment verzeichnete einen Anstieg der Umsatzerlöse in Höhe von 2,8 Prozent gegenüber dem Vorjahr und profitierte von einer positiven Entwicklung der Kundenfrequenz sowie zusätzliche Filialen. Demgegenüber steht ein Rückgang der Umsatzerlöse im E-Commerce von knapp 9 Prozent, welcher sich im Wesentlichen durch eine schwache Konsumnachfrage begründet. Im dritten Quartal konnte das E-Commerce-Segment eine Abschwächung der Dynamik in der Umsatzentwicklung erreichen und erwartet im vierten Quartal eine Stabilisierung der Umsätze.

In allen drei Segmenten konnten die durchschnittlichen Flaschenpreise im Vergleich zum Vorjahr gesteigert werden, was sich positiv auf die Umsatzentwicklung und auf den Rohertrag auswirkte. Zudem führten die Realisierung von Synergiepotenzialen zu einer stabilen Kostenentwicklung auf gesamtheitlicher Ebene. Eine vollständige Kompensierung durch diese Effekte konnte allerdings, aufgrund des spürbaren Umsatzrückganges im E-Commerce, nicht erzielt werden.

Das operative betriebliche Ergebnis (adj. EBIT) beträgt € 18,6 Mio. (Vorjahr: € 20,6 Mio.). Der Rückgang des EBITs konnte im Vergleich zu den vorherigen Quartalen, wenn auch bei sinkenden Umsätzen, stabil gehalten werden. Dies ist auf konsequente Kosteneinsparungen, trotz gesunkener Verkaufsmengen, zurückzuführen. Der Unterschied zum Vorjahr resultierte weitgehend aus dem ersten Quartal, welches in 2022 noch durch einen stärkeren Heimkonsum und einer niedrigeren Inflationsrate gekennzeichnet war.

Der Rückgang des EBIT's lässt sich auf verschiedene Effekte zurückführen. Zum einen führten schwächelnde Marktbedingungen, insbesondere im Heimatmarkt Deutschland, zu einer verlangsamten Erholung des Konsumentenverhaltens. Gerade im E-Commerce-Segment wirkte sich dies negativ auf die Umsatzentwicklung aus, welches bei gleichzeitig hohem Kostendruck zulasten der Profitabilität einherging. Des Weiteren verzeichnete das Retail-Segment gestiegene IT-Kosten, gestiegene Miet- und Leasingkosten aufgrund von Mietindexanpassungen sowie allgemeingültige Kostensteigerungen, die sich am Verlauf der Inflationsentwicklung orientieren.

Die operative EBIT-Marge im Konzern beträgt 4,1 Prozent (Vorjahr: 4,5 Prozent).

Der konjunkturell bedingt langsamere Turnaround von WEIN&CO sowie das anhaltend hohe Zinsniveau machten im dritten Quartal eine außerplanmäßige Abschreibung des Geschäfts- und Firmenwertes in Höhe von bis zu € 8,2 Mio. notwendig, welche im operativen Ergebnis bereinigt wurde. Darüber hinaus rechnete der Vorstand zu Beginn des Jahres mit Restrukturierungen in Höhe eines niedrigen einstelligen Millionenbetrags.

Davon bereits angefallen sind € 0,8 Mio. Im vierten Quartal wird zudem mit einem ergänzenden Betrag bis zu einer € 1 Mio. gerechnet. Das reported EBIT beträgt zum 30.09.2023 € 9,6 Mio. (Vorjahr: € 22,5 Mio.)

UMSATZ, ERTRÄGE UND AUFWENDUNGEN in T€	01.01.-	01.01.-	Veränderung	
	30.09.2023	30.09.2022	abs.	rel.
Umsatzerlöse	457.645	460.259	-2.614	-0,6 %
Materialaufwand	256.207	257.296	-1.089	-0,4 %
<b>ROHERTRAG</b>	<b>201.438</b>	<b>202.963</b>	<b>-1.525</b>	<b>-0,8 %</b>
Sonstiger betrieblicher Ertrag	14.257	13.061	1.196	9,2 %
Personalaufwand	56.669	54.723	1.946	3,6 %
Abschreibungen	17.565	16.642	923	5,5 %
Aufwendungen für Werbung	32.159	35.409	-3.250	-9,2 %
Aufwendungen für Provisionen	31.750	30.672	1.078	3,5 %
Aufwendungen für Fracht und Logistik	27.984	28.987	-1.003	-3,5 %
Übrige Sonstige betriebliche Aufwendungen	30.956	28.993	1.963	6,8 %
<b>OPERATIVES BETRIEBLICHES ERGEBNIS (ADJUSTED EBIT)</b>	<b>18.612</b>	<b>20.598</b>	<b>-1.986</b>	<b>-9,6 %</b>

Der Rohertrag beträgt rund € 201 Mio. und sank analog zum Umsatz. Alle Segmente konnten mit durchgeführten Preiserhöhungen ihre Rohmargen steigern, was den Umsatzrückgang des E-Commerce-Segments entsprechen dämpfen konnte. Gegenläufig führten Veränderungen des Umsatzmixes im B2B-Segment zu einem Kompensationseffekt. Die Rohertragsquote beträgt 44,0 Prozent (Vorjahr: 44,1 Prozent).

Die sonstigen betrieblichen Erträge in Höhe von € 14,3 Mio. (Vorjahr: € 13,1 Mio.) enthalten zum Großteil Miet- und Pächterträge der Jaques' Partner. Der Anstieg von 9 Prozent resultierte im Wesentlichen aus einem Verkauf einer Anlage in Höhe von rund € 0,7 Mio. an die Stadt Tornesch, die im Rahmen der Lagererweiterung Aufwendungen verursacht hatte und nun kompensiert wurde. Der Personalaufwand erhöhte sich im Vergleichszeitraum um € 1,9 Mio. auf € 56,7 Mio. und beträgt 12,4 Prozent vom Umsatz (Vorjahr: 11,9 Prozent). Gründe hierfür waren die erstmalig konsolidierte Global Wines and Spirits. Bereinigt um die Einheit Global Wines and Spirits konnte der Personalaufwand um 1,4 Prozent gesenkt werden.

Die weiteren Aufwandspositionen sowie die übrigen sonstigen betrieblichen Aufwendungen entwickelten sich gegenüber dem Vorjahreszeitraum wie folgt: In den Werbeaufwendungen wurden insbesondere im E-Commerce deutliche Einsparungen vorgenommen, weshalb diese € 3,3 Mio. unterhalb des Vorjahresniveaus liegen. Damit reduziert sich ebenfalls die Werbequote von 7,7 Prozent auf 7,0 Prozent. Aufgrund der hohen Relevanz der Neukundengewinnung für zukünftiges Geschäft im E-Commerce wurden die Werbeaufwendungen flexibel der Konsumentenstimmung angepasst, um eine möglichst hohe Werbeeffizienz zu erzielen. Grundsätzliche und pauschale Kürzungen im Budget wurden deshalb nicht vorgenommen.

Die Aufwendungen für Provisionen stiegen infolge höherer Umsatzanteile im Retail und B2B-Segment um € 1,1 Mio. an. Demgegenüber sanken die Aufwendungen für Fracht und Logistik infolge der niedrigeren E-



Commerce Umsätze. Zudem stützten Effizienzsteigerung in der Logistik sowie gesunkene Papier- und Dieselpreise den Rückgang der Logistikkosten.

Die sonstigen Kosten beinhalten im Wesentlichen die Reisekosten, IT-Kosten, Raum- und Verkostungskosten und stiegen aktivitäts- und inflationsgetrieben um 7 Prozent gegenüber dem Vorjahr an.

in T€	01.01.- 30.09.2023	01.01.- 30.09.2022
<b>OPERATIVES ERGEBNIS DER BETRIEBLICHEN TÄTIGKEIT (ADJUSTED EBIT)</b>	<b>18.612</b>	<b>20.598</b>
Wertminderung Firmenwert	-8.197	0
Restrukturierungsaufwand	-818	0
Auflösung einer Rückstellung in Folge eines Rechtsstreits	0	2.063
Sonstige Bereinigungen	-37	-137
<b>ERGEBNIS DER BETRIEBLICHEN TÄTIGKEIT (REPORTED EBIT)</b>	<b>9.560</b>	<b>22.524</b>

Das Finanzergebnis liegt im Berichtszeitraum mit € -4,8 Mio. rund € 7,2 Mio. unter dem Vorjahr und beinhaltet im Wesentlichen gezahlte Zinsen für Fremdkapital (€ 1,4 Mio.) und aus der Leasingfinanzierung (€ 3,4 Mio.).

Im Vorjahr waren noch einmalige Erträge in Höhe von € 4,5 Mio. aus dem bis zum 30.06.2023 nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen Global Wines and Spirits enthalten. Wesentlicher Treiber der Verschlechterung des Finanzierungsergebnisses ist jedoch die veränderte Zinssituation.

Der Steueraufwand beträgt € 1,5 Mio. (Vorjahr: € 7,9 Mio.), was einer Steuerquote von 31,8 Prozent entspricht.

Der auf die Aktionäre der Hawesko Holding entfallende Konzernüberschuss beläuft sich auf € 2,9 Mio. (Vorjahr: € 16,6 Mio.). Das sich daraus errechnende Ergebnis pro Aktie beträgt demnach € 0,32 (Vorjahr: € 1,84). Dabei wurde im Berichtszeitraum eine Aktienstückzahl von 8.983.403 (unverändert zum Vorjahr) zugrunde gelegt.

## VERMÖGENSLAGE

AKTIVA in T€	30.09.2023	30.09.2022	Veränderung	
			abs.	rel.
Bankguthaben und Kassenbestände	17.198	14.509	2.689	18,5 %
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	33.685	33.966	-281	-0,8 %
Vorräte und geleistete Anzahlungen auf Vorräte	148.699	156.492	-7.793	-5,0 %
Anlagevermögen	211.165	202.696	8.469	4,2 %
Sonstige Aktiva	28.198	22.840	5.358	23,5 %
<b>SUMME AKTIVA</b>	<b>438.945</b>	<b>430.503</b>	<b>8.442</b>	<b>2,0 %</b>

### VERÄNDERUNGEN GEGENÜBER DEM VORJAHRESSTICHTAG 30. SEPTEMBER 2022

Die Bilanzsumme per 30.09.2023 belief sich auf € 438,9 Mio. und liegt damit um € 8,4 Mio. beziehungsweise 2,0 Prozent über dem Vorjahr.

Das Anlagevermögen stieg um € 8,5 Mio. an. Der Anstieg des Anlagevermögens resultiert grötenteils aus der Erweiterung des E-Commerce Logistikzentrums in Tornesch (€ +20,2 Mio.). Gegenläufig dazu führte die außerplanmäßige Abschreibung des Geschäfts- oder Firmenwertes der WEIN&CO in Höhe von € 8,2 Mio. zu einem Rückgang der immateriellen Vermögenswerte. Während die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen weitestgehend unverändert zum Vorjahr blieben, stiegen die Bankguthaben und Kassenbestände (€ +2,7 Mio.) sowie die sonstigen Aktiva (€ +5,4 Mio.) im Vergleich zum Vorjahr an. Gegenläufig gingen die Vorräte um € -7,8 Mio. zurück.

Der Rückgang der Vorräte ist vor allem auf das konsequente Bestandsmanagement in allen Einheiten zurück zu führen. Des Weiteren führt das variabelere Ordermanagement bei den Lieferanten ebenfalls zu einer Reduktion der Bestände.

### VERÄNDERUNGEN GEGENÜBER DEM STICHTAG 31. DEZEMBER 2022

Im Vergleich mit dem Wert zum Jahresstichtag 31.12.2022 (€ 433,7 Mio.) hat sich die Bilanzsumme zum Berichtsstichtag um € 2,6 Mio. erhöht. Dabei sind die Bestände um € 20,4 Mio. angestiegen. Die Forderungen aus Lieferungen und Leistung sind um € 15,2 Mio. zurückgegangen. Aufgrund der starken Saisonalität des Geschäftsmodells erreichen die Vorräte in der Regel ihren niedrigsten Stand im Dezember und dazu korrespondierend die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ihren Höchststand. Die Bankguthaben gingen insbesondere aufgrund der im Juni 2023 gezahlten Dividende zurück.

PASSIVA in T€	30.09.2023	30.09.2022	Veränderung	
			abs.	rel.
Finanzverbindlichkeiten	78.299	59.323	18.976	32 %
Leasingverbindlichkeiten	131.623	131.670	-47	0 %
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	53.164	48.908	4.256	9 %
Sonstige Verbindlichkeiten	54.468	62.900	-8.432	-13 %
Eigenkapital	121.391	127.702	-6.311	-5 %
<b>SUMME PASSIVA</b>	<b>438.945</b>	<b>430.503</b>	<b>8.442</b>	<b>2 %</b>

## VERÄNDERUNGEN GEGENÜBER DEM VORJAHRESTICHTAG 30. SEPTEMBER 2022

Die Finanzverbindlichkeiten beinhalten im Wesentlichen aufgenommene Darlehen sowie ausgenutzte kurzfristige Kreditlinien. Es besteht ein langfristiges Darlehen in Höhe von ca. € 14 Mio. (Vorjahr: ca. € 0,5 Mio.) für den Neubau des Logistikzentrums sowie lang- und kurzfristige Darlehensverbindlichkeiten in Höhe von € 11 Mio. (Vorjahr: € 16,5 Mio.) für vergangene M&A – Aktivitäten. Damit wurde im laufenden Geschäftsjahr insbesondere das Darlehen für die Erweiterung des E-Commerce Logistikzentrums weiter ausgenutzt. Die Leasingverbindlichkeiten blieben auf einem nahezu konstanten Wert zum Vorjahr.

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sind im Vergleich zum 30.09.2022 moderat angestiegen.

Die sonstigen Verbindlichkeiten beinhalten Verbindlichkeiten aus Ertrags- und Umsatzsteuern, Vertragsverbindlichkeiten sowie Rückstellungen und Verbindlichkeiten gegenüber Minderheitsgesellschaftern. Der Rückgang um € -8,4 Mio. ist im Wesentlichen auf gesunkene Verbindlichkeiten aus Ertragssteuern zurückzuführen.

## VERÄNDERUNGEN GEGENÜBER DEM STICHTAG 31. DEZEMBER 2022

Die Bilanzsumme von € 438,9 Mio. per 30.09.2023 liegt € 2,6 Mio. über dem Wert zum Jahrestichtag 31.12.2022 von € 433,7 Mio. Gegenläufig zum Anstieg der Finanzverbindlichkeiten um € 54,3 Mio. aufgrund der Erweiterung des E-Commerce Lagers wirkte sich der Rückgang der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen (€ -55,2 Mio.) sowie der Rückgang der Vertragsverbindlichkeiten (€ -5,5 Mio.) aus. Die Verbindlichkeiten erreichen ihre Jahreshöchststände typischerweise am 31.12. eines Jahres.

## ENTWICKLUNG DES WORKING CAPITALS

WORKING CAPITAL in T€	30.09.2023	30.09.2022	Veränderung	
			abs.	rel.
Vorräte	135.686	143.406	-7.720	-5,4 %
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	33.685	33.966	-281	-0,8 %
Sonstige kurzfristige Forderungen und geleistete Anzahlungen	31.526	23.893	7.634	32,0 %
Abzgl. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und Vertragsverbindlichkeiten	74.748	70.742	4.006	5,7 %
Abzgl. sonstiger kurzfristiger Verbindlichkeiten	25.955	33.432	-7.477	-22,4 %
<b>OPERATIVES WORKING CAPITAL</b>	<b>100.195</b>	<b>97.091</b>	<b>3.104</b>	<b>3,2 %</b>
Bankguthaben und Kassenbestände	17.198	14.509	2.688	18,5 %
Abzgl. kurzfristiger Finanz- und Leasingverbindlichkeiten	70.280	61.736	8.545	13,8 %
<b>WORKING CAPITAL</b>	<b>47.112</b>	<b>49.865</b>	<b>-2.753</b>	<b>-5,5 %</b>

Zum 30.09.2023 betrug das operative Working Capital € 100,2 Mio. und hat sich somit um € 3,1 Mio. gegenüber dem Vorjahresstichtag erhöht. Der Anstieg der sonstigen kurzfristigen Forderungen und geleisteten Anzahlungen in Höhe von 32,0 Prozent wird vollständig durch den Rückgang der sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten in Höhe von 22,4 Prozent ausgeglichen. Die Veränderungen resultieren aus gesunkenen Ertragssteuerverbindlichkeiten und erhöhten Steuervorauszahlungen sowie Umsatzsteuerforderungen, die aufgrund der besseren Ertragssituation und des deutlich höhern Geschäftsvolumens in den Corona-jahren ermittelt wurden.

Der Rückgang der Vorräte um 5,4 Prozent wurde wiederum durch den Anstieg der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und Vertragsverbindlichkeiten um 5,7 Prozent ausgeglichen und sorgte damit für den zum 30.09.2023 nur geringen Anstieg des operativen Working Capitals im Vergleich zum Vorjahr.

Das Working Capital ist aus im Vergleich zum Vorjahr höheren Bankguthaben finanziert worden, wobei zum dritten Quartalsstichtag zusätzliche kurzfristige Darlehen in Höhe von € 8,2 Mio. im Vergleich zum Vorjahr aufgenommen worden sind. Damit ergibt sich ein Rückgang des Working Capitals in Höhe von € 2,8 Mio.

## FINANZLAGE

KONZERN-CASHFLOW in T€	01.01.- 30.09.2023	01.01.- 30.09.2022	Veränderung	
			abs.	rel.
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	-16.689	-23.658	6.969	-29 %
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-18.590	-9.697	-8.893	92 %
Abzgl. Saldo gezahlte Zinsen	-4.767	-3.100	-1.667	54 %
<b>FREE-CASHFLOW</b>	<b>-40.046</b>	<b>-36.455</b>	<b>-3.591</b>	<b>10 %</b>

Der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit für den Hawesko Konzern belief sich im im dritten Quartal auf € -16,7 Mio. (Vorjahr: € -23,7 Mio.) und lag somit über dem Cashflow aus dem Vergleichszeitraum. Dies resultiert trotz des schwächeren Ergebnisses insbesondere aus dem geringeren Anstieg (Veränderung 30.09.2023 zu 31.12.2022) der Vorräte sowie aus dem geringen Rückgang (Veränderung 30.09.2023 zu 31.12.2022) der Verbindlichkeiten im Vergleich zu den Veränderungen des Vorjahres. Gegenläufig wirkten sich die erhöhten Ertragssteuerzahlungen negativ auf den Cashflow aus.

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit belief sich zum 30.09.2023 auf € -18,6 Mio. und beinhaltet im Wesentlichen Investitionen in die Lagererweiterungen des E-Commerce Logistikzentrums in Tornesch.

Insgesamt wurden in den ersten neun Monaten € 4,8 Mio. für Zinsen aufgewendet. Davon entfielen € 1,4 Mio. (Vorjahr 460 T€) auf die unterjährige Finanzierung des Working Capitals. Die verbleibenden € 3,4 Mio. (Vorjahr € 2,6 Mio.) entfallen auf den nach IFRS 16 klassifizierten Zinsanteil der Miet-/Leasingzahlungen für Büros und Depots. Unter Anwendung von IFRS 16 ist ein Großteil der Mietverträge, bilanziell, Kaufverträgen mit kompletter Kreditfinanzierung gleichzusetzen.

Der Free-Cashflow belief sich auf € -40,0 Mio. nach € -36,5 Mio. im Vorjahreszeitraum. Er errechnet sich aus dem Netto-Zahlungsmittelabfluss aus laufender Geschäftstätigkeit abzüglich der eingesetzten Mittel für Investitionstätigkeit sowie dem Saldo erhaltener und gezahlter Zinsen und Veränderungen des Konsolidierungskreises. Der Free-Cashflow ist zum 30.09.2023 neben dem operativen Ergebniseffekt damit wesentlich durch die Bestandsveränderung, die Investition in das E-Commerce Lager sowie die Ertragssteuerzahlungen beeinflusst. Historisch gesehen spiegelt ein negativer Free-Cashflow in den ersten neun Monaten des Jahres das Geschäftsmodell des Hawesko Konzerns gut wider, da bis in den Herbst hinein Bestände für das Weihnachtsgeschäft aufgebaut werden und der Umsatz saisonal bedingt geringer ist als im letzten Quartal des Jahres.

## INVESTITIONSANALYSE

Die ersten neun Monate des Jahres verzeichnen einen Cashflow aus der Investitionstätigkeit in Höhe von € 18,6 Mio. (Vorjahr: € 9,7 Mio.). Dabei wurden Investitionen über € 2,8 Mio. (Vorjahr: € 3,7 Mio.) in immaterielle Vermögenswerte vorgenommen. Diese entfallen im Wesentlichen auf Digitalisierungsprojekte sowie die

Marktplatzentwicklung bei Hawesko. Des Weiteren wurden ca. € 14,0 Mio. in die Lagererweiterung im E-Commerce und € 1,5 Mio. (Vorjahr: € 1,3 Mio.) in die Modernisierung sowie Expansion von Depots und Shops investiert. Demgegenüber stehen Liquiditätszuflüsse in Höhe von € 0,2 Mio. (Vorjahr: € 5,0 Mio.).



## GESCHÄFTSVERLAUF NACH SEGMENTEN

ENTWICKLUNG JE SEGMENT in T€	1. Quartal		2. Quartal		3. Quartal		Summe	
	2023	2022	2023	2022	2023	2022	2023	2022
	<b>SEGMENT RETAIL</b>							
Fremdumsatz	50.615	48.491	55.237	54.616	52.476	51.019	158.328	154.126
Adjusted EBIT	3.147	2.726	4.418	4.948	3.543	3.346	11.108	11.020
Adjusted EBIT-Marge	6,2 %	5,6 %	8,0 %	9,1 %	6,8 %	6,6 %	7,0 %	7,1 %
<b>SEGMENT B2B</b>								
Fremdumsatz	47.952	40.816	50.525	46.599	45.138	47.787	143.616	135.202
Adjusted EBIT	1.665	1.422	3.115	2.514	1.412	1.886	6.192	5.822
Adjusted EBIT-Marge	3,5 %	3,5 %	6,2 %	5,4 %	3,1 %	3,9 %	4,3 %	4,3 %
<b>SEGMENT E-COMMERCE</b>								
Fremdumsatz	54.551	60.235	55.353	61.262	45.797	49.445	155.701	170.942
Adjusted EBIT	2.747	4.821	1.724	2.562	1.708	1.754	6.179	9.137
Adjusted EBIT-Marge	5,0 %	8,0 %	3,1 %	4,2 %	3,7 %	3,5 %	4,0 %	5,3 %

Der Umsatz im Segment Retail (*Jacques'* und *WEIN&CO*) beläuft sich im Berichtszeitraum auf € 158,3 Mio. und liegt damit 2,7 Prozent über dem Vorjahr (€ 154,1 Mio.). In allen Quartalen konnte der Umsatz gegenüber dem Vorjahr gesteigert werden – insbesondere aufgrund von gestiegener Frequenz in den Depots von *Jacques'*. *WEIN&CO* verfügt über einen deutlich höheren Anteil an E-Commerce Umsätzen und leidet daher an den branchenweit rückläufigen Umsatzentwicklungen. Beide Einheiten können zum Ende des dritten Quartals das Adjusted EBIT gegenüber dem Vorjahr stabil halten, allerdings konnte das Niveau der Adjusted E-BIT-Marge aus dem zweiten Quartal nicht gehalten werden.

Das B2B-Segment profitiert von der Voll-Konsolidierung der Global Wines and Spirits, allerdings konnte es aufgrund der veränderten Marktbedingungen nicht das Umsatz- und Ergebnisniveau aus den vorherigen Quartalen halten. Auch bereinigt um die Akquisition liegen Umsatz und Ergebnis unterhalb des Vorjahrs.

Das Segment E-Commerce konnte im dritten Quartal bei schwächelndem Marktumfeld den Negativtrend nicht stoppen und liegt im Umsatz weiterhin 7 Prozent unter dem Vorjahresniveau. Aufgrund von wesentlichen Kosteneinsparungen im Marketing, die flexibel an der Konsumentenstimmung angepasst wurden, konnte der Rückgang der EBIT-Marge im dritten Quartal begrenzt werden und liegt somit auf Vorjahresniveau.

## CHANCEN- UND RISIKOBERICHT

Die Risikolage der Hawesko Holding SE und ihre Chancen haben sich gegenüber der Darstellung im Geschäftsbericht 2022 nicht geändert.

## PROGNOSEBERICHT

Gegenüber der Darstellung im Geschäftsbericht 2022 hat sich die Prognose des *Hawesko*-Vorstands für das Geschäftsjahr 2023 geändert. Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in Deutschland haben die erwartete Erholung insgesamt nicht erreicht und die für den *Hawesko-Konzern* wesentliche Konsumnachfrage konnte sich aufgrund der anhaltend schlechten Verbraucherstimmung nicht erholen. Der *Hawesko*-Vorstand stellt fest, dass die Geschäftsentwicklung bis zum 30. September 2023 seinen Erwartungen nicht entspricht. Die geplanten Umsatz- und Margensteigerungen wurden nicht erreicht.

Der Vorstand des *Hawesko-Konzerns* rechnet für das vierte Quartal 2023 aufgrund der anhaltenden Inflation sowie der weiterhin gedämpften Verbraucherstimmung mit einer Geschäftsentwicklung auf Vorjahresniveau. Vor diesem Hintergrund führt es den Vorstand zu einer angepassten Prognose mit einer Umsatzentwicklung bis minus drei Prozent für den Konzern im Geschäftsjahr 2023 und einem operativen Ergebnis bereinigt von Restrukturierungsaufwendungen von € 32 bis € 35 Mio. Das erwartete leichte Wachstum in B2B wird den erwarteten Rückgang im E-Commerce Segment nicht vollständig kompensieren können. Die Profitabilität wird auch durch die Anlaufkosten für geplante internationale Wachstumsinitiativen beeinflusst.

Der Vorstand erwartet für 2023 einen Free-Cashflow im Bereich von € 9 Mio. bis € 12 Mio., beeinflusst von den erhöhten Kosten durch die Inflation sowie von den Kosten für die Erweiterung der E-Commerce Lagerimmobilie. Er geht ferner von einem ROCE von 14 bis 18 Prozent im Jahr 2023 aus.

## EREIGNISSE NACH DEM QUARTALSSTICHTAG

Anfang Oktober 2023 hat die *Hawesko-Gruppe* die strategische Partnerschaft mit der Dunker Group aus dem Baltikum bekanntgegeben und erwirbt in diesem Zusammenhang 50 Prozent der Anteile an der Dunker Group OÜ. Damit weitet die *Hawesko-Gruppe* ihre internationalen Aktivitäten aus und erschließt den baltischen Markt.

Dunker Group OÜ ist mit seinen Tochtergesellschaften mit knapp 80 Mio. Euro Umsatz eines der führenden Distributionsunternehmen für Wein in den Baltischen Staaten und beschäftigt rund 200 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Bisher wurde Dunker partnerschaftlich von den Anteilseignern Andres Villomann und Arvo Kask (jeweils 50 Prozent) geführt. Letzterer veräußert seine Anteile an die *Hawesko-Gruppe* und scheidet aus der Geschäftsführung aus.

Nach der Akquisition des tschechischen Unternehmens Global Wines & Spirits im letzten Jahr ist die Partnerschaft mit Dunker für die *Hawesko-Gruppe* ein weiterer wichtiger Schritt in den sich entwickelnden osteuropäischen Weinmarkt.

# KONZERNABSCHLUSS

## KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG FÜR DEN ZEITRAUM VOM 1. JANUAR BIS 30. SEPTEMBER 2023

in T€	01.01.- 30.09.2023	01.01.- 30.09.2022
<b>UMSATZERLÖSE AUS KUNDENVERTRÄGEN</b>	<b>457.645</b>	<b>460.259</b>
Andere aktivierte Eigenleistungen	35	134
Sonstige betriebliche Erträge	14.237	14.990
Aufwendungen für bezogene Waren	-256.207	-257.296
Personalaufwand	-57.300	-54.723
Abschreibungen und Wertminderungen	-25.761	-16.642
Sonstige betriebliche Aufwendungen und sonstige Steuern	-123.089	-124.198
Davon Wertminderungsaufwendungen aus finanziellen Vermögenswerten	0	5
<b>ERGEBNIS DER BETRIEBLICHEN TÄTIGKEIT (EBIT)</b>	<b>9.560</b>	<b>22.524</b>
Finanzergebnis	-4.809	2.391
Zinserträge/-aufwendungen	-4.729	-3.003
Sonstiges Finanzergebnis	-80	4.571
Wertminderung finanzieller Vermögenswerte	0	0
Erträge aus nach der Equity-Methode bilanzierte Beteiligungen	0	823
<b>Ergebnis vor Ertragsteuern</b>	<b>4.751</b>	<b>24.915</b>
Ertragsteuern und latente Steuern	-1.511	-7.923
<b>KONZERNÜBERSCHUSS</b>	<b>3.240</b>	<b>16.992</b>
davon entfallen		
- auf die Aktionäre der Hawesko Holding SE	2.890	16.559
- auf nicht beherrschende Gesellschafter	350	433
Ergebnis je Aktie (in €, unverwässert = verwässert)	0,32	1,84
Durchschnittlich im Umlauf befindliche Aktien (Stückzahl in tausend, unverwässert = verwässert)	8.983	8.983

## KONZERNBILANZ ZUM 30. SEPTEMBER 2023

in T€	30.09.2023	31.12.2022	30.09.2022
<b>AKTIVA</b>			
<b>LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE</b>			
Immaterielle Vermögenswerte	56.173	65.706	65.780
Sachanlagen (inklusive Leasingvermögenswerte)	154.992	142.505	136.916
Nach der Equity-Methode bilanzierte Beteiligungen	0	0	0
Vorräte und geleistete Anzahlungen auf Vorräte	1.532	2.336	553
Forderungen und sonstige finanzielle Vermögenswerte	4.626	4.696	4.607
Latente Steuern	5.058	4.498	7.427
	<b>222.381</b>	<b>219.741</b>	<b>215.283</b>
<b>KURZFRISTIGE VERMÖGENSWERTE</b>			
Vorräte und geleistete Anzahlungen auf Vorräte	147.167	125.903	155.939
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	33.685	48.948	33.966
Forderungen und sonstige finanzielle Vermögenswerte	1.886	3.464	1.825
Sonstige nichtfinanzielle Vermögenswerte	7.565	3.789	7.664
Forderungen aus Ertragsteuern	9.063	1.385	1.317
Bankguthaben und Kassenbestände	17.198	30.459	14.509
	<b>216.564</b>	<b>213.948</b>	<b>215.220</b>
	<b>438.945</b>	<b>433.689</b>	<b>430.503</b>

## KONZERNBILANZ ZUM 30. SEPTEMBER 2023

in T€	30.09.2023	31.12.2022	30.09.2022
<b>PASSIVA</b>			
<b>EIGENKAPITAL</b>			
Gezeichnetes Kapital der Hawesko Holding SE	13.709	13.709	13.709
Kapitalrücklage	10.061	10.061	10.061
Gewinnrücklagen	91.866	106.045	100.839
Sonstige Rücklagen	1.567	1.666	561
<b>EIGENKAPITAL DER AKTIONÄRE DER HAWESKO HOLDING SE</b>	<b>117.203</b>	<b>131.481</b>	<b>125.170</b>
Anteile nicht beherrschender Gesellschafter	4.188	4.124	2.532
	<b>121.391</b>	<b>135.605</b>	<b>127.702</b>
<b>LANGFRISTIGE RÜCKSTELLUNGEN UND VERBINDLICHKEITEN</b>			
Pensionsrückstellungen	756	756	1.056
Sonstige langfristige Rückstellungen	1.306	1.741	1.657
Finanzschulden	21.240	12.013	10.478
Leasingverbindlichkeiten	118.402	118.569	118.779
Vertragsverbindlichkeiten	4.489	3.064	4.197
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	1	9	1
Sonstige nichtfinanzielle Verbindlichkeiten	376	376	339
Latente Steuern	4.490	4.761	4.582
	<b>151.060</b>	<b>141.289</b>	<b>141.089</b>
<b>KURZFRISTIGE VERBINDLICHKEITEN</b>			
Finanzschulden	57.059	11.976	48.845
Leasingverbindlichkeiten	13.221	13.424	12.891
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	53.164	62.339	48.908
Vertragsverbindlichkeiten	17.095	21.276	17.636
Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern	941	11.789	11.410
Sonstige kurzfristige Rückstellungen	0	200	200
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	10.367	13.561	7.291
Sonstige nichtfinanzielle Verbindlichkeiten	14.647	22.230	14.531
	<b>166.494</b>	<b>156.795</b>	<b>161.712</b>
	<b>438.945</b>	<b>433.689</b>	<b>430.503</b>

## KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG FÜR DEN ZEITRAUM 1. JANUAR - 30. SEPTEMBER 2023

in T€	01.01.- 30.09.2023	01.01.- 30.09.2022
Ergebnis vor Ertragsteuern	4.751	24.915
Abschreibungen und Wertminderungen auf Vermögenswerte des Anlagevermögens	25.761	16.642
Sonstige zahlungsunwirksame Aufwände und Erträge	758	-4.765
Zinsergebnis	4.729	3.003
Ergebnis aus dem Abgang von Vermögenswerte des Anlagevermögens	-112	-48
Ergebnis aus nach der Equity-Methode bilanzierter Unternehmen	0	-378
Erhaltene Dividendenausschüttungen von nach der Equity-Methode bilanzierter Unternehmen	0	444
Veränderung der Vorräte	-20.419	-27.203
Veränderung der Forderungen der sonstigen Vermögenswerte	12.238	9.347
Veränderung der Rückstellungen	-360	11
Veränderung der Verbindlichkeiten (ohne Finanzschulden)	-23.046	-36.512
Erhaltene Zinsen	119	128
Gezahlte Ertragsteuern	-21.108	-9.242
<b>NETTO-ZAHLUNGSMITTELAB-/ZUFLUSS AUS LAUFENDER GESCHÄFTSTÄTIGKEIT</b>	<b>-16.689</b>	<b>-23.658</b>
Auszahlungen für den Erwerb von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen	-18.757	-8.306
Einzahlungen aus dem Abgang von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen	167	80
Auszahlungen für Zugänge zum Konsolidierungskreis	0	-6.396
Einzahlungen für als Finanzanlagen gehaltene finanzielle Vermögenswerte	0	4.925
<b>FÜR INVESTITIONSTÄTIGKEIT EINGESetzte NETTO-ZAHLUNGSMITTEL</b>	<b>-18.590</b>	<b>-9.697</b>
Auszahlungen für Dividenden	-17.068	-22.459
Auszahlungen für Ausschüttungen an nicht beherrschende Anteilseigner	-271	0
Auszahlungen an NCI Forwards	0	-576
Auszahlungen für den Erwerb von nicht beherrschenden Anteilen und Begleichung der Verbindlichkeit aus einem Forward mit nicht beherrschenden Gesellschaftern	0	-4.074
Auszahlungen aus der Tilgung von Leasingverbindlichkeiten	-10.216	-9.949
Auszahlungen aus der Tilgung von Finanzschulden	-5.241	-16.142
Einzahlungen aus der Aufnahme von Finanzschulden	59.552	51.125
Gezahlte Zinsen	-4.767	-3.100
<b>AUS FINANZIERUNGSTÄTIGKEIT ABGEFLOSSENE NETTO-ZAHLUNGSMITTEL</b>	<b>21.989</b>	<b>-5.175</b>
Auswirkungen von Kursveränderungen auf die Zahlungsmittel (Laufzeit bis 3 Monate)	29	178
<b>NETTO-AB-/ZUNAHME VON ZAHLUNGSMITTELN UND ZAHLUNGSMITTELÄQUIVALENTEN</b>	<b>-13.261</b>	<b>-38.352</b>
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Anfang der Periode	30.459	52.861
<b>ZAHLUNGSMITTEL UND ZAHLUNGSMITTELÄQUIVALENTE AM ENDE DES ZEITRAUMS</b>	<b>17.198</b>	<b>14.509</b>



## SEGMENTINFORMATIONEN NACH BERICHTSPFLICHTIGEN SEGMENTEN IM BERICHTZEITRAUM 1. JANUAR BIS 30. SEPTEMBER 2023

Entsprechend den Vorschriften des IFRS 8 sind einzelne Jahresabschlussdaten nach Geschäftssegmenten aufgeteilt. In Übereinstimmung mit der internen Berichterstattung des *Hawesko-Konzerns* sind die Geschäftssegmente nach Vertriebsform und Kundengruppen geordnet.

01.01.-30.09.2023 in T€	Retail	B2B	E-Com- merce	Sonstige	Summe	Überleitung/ Konsolidi- erung	Konzern, konsolidiert
UMSATZERLÖSE	158.488	148.465	156.461	2.005	465.419	-7.774	457.645
Fremdumsatz	158.328	143.616	155.701	0	457.645	0	457.645
Innenumsatz	160	4.849	760	2.005	7.774	-7.774	0
EBITDA	22.205	7.606	9.592	-4.091	35.312	9	35.321
ABSCHREIBUNGEN	-19.294	-2.111	-3.586	-770	-25.761	0	-25.761
EBIT	2.911	5.495	6.006	-4.861	9.551	9	9.560
FINANZERGEBNIS							-4.809
ERTRAGSSTEUERN							-1.511
KONZERNERGEBNIS							3.240
SEGMENT- VERMÖGEN	173.157	138.807	120.297	243.098	675.359	-236.414	438.945
SEGMENT- SCHULDEN	162.605	94.983	84.493	70.533	412.614	-95.060	317.554
INVESTITIONEN	3.215	425	15.007	110	18.757	0	18.757

QUARTALSMITTEILUNG ZUM 30. SEPTEMBER 2023

01.01.-30.09.2022 in T€	<b>Retail</b>	<b>B2B</b>	<b>E-Com- merce</b>	<b>Sonstige</b>	<b>Summe</b>	<b>Überleitung/ Konsolidi- erung</b>	<b>Konzern, konsolidiert</b>
<b>UMSATZERLÖSE</b>	<b>154.128</b>	<b>140.345</b>	<b>171.756</b>	<b>1.757</b>	<b>467.986</b>	<b>-7.727</b>	<b>460.259</b>
Fremdumsatz	154.091	135.225	170.943	0	460.259	-	460.259
Innenumsatz	37	5.120	813	1.757	7.727	-7.727	0
<b>EBITDA</b>	<b>21.451</b>	<b>9.565</b>	<b>12.778</b>	<b>-4.494</b>	<b>39.300</b>	<b>-134</b>	<b>39.166</b>
<b>ABSCHREIBUNGEN</b>	<b>-10.568</b>	<b>-1.680</b>	<b>-3.641</b>	<b>-753</b>	<b>-16.642</b>	<b>0</b>	<b>-16.642</b>
<b>EBIT</b>	<b>10.883</b>	<b>7.885</b>	<b>9.137</b>	<b>-5.247</b>	<b>22.658</b>	<b>-134</b>	<b>22.524</b>
<b>FINANZERGEBNIS</b>							<b>2.391</b>
<b>ERTRAGSSTEUERN</b>							<b>-7.923</b>
<b>KONZERNERGEBNIS</b>							<b>16.992</b>
<b>SEGMENT- VERMÖGEN</b>	<b>182.136</b>	<b>146.781</b>	<b>110.022</b>	<b>231.909</b>	<b>670.848</b>	<b>-240.345</b>	<b>430.503</b>
<b>SEGMENT- SCHULDEN</b>	<b>158.684</b>	<b>99.308</b>	<b>69.886</b>	<b>69.276</b>	<b>397.154</b>	<b>-94.353</b>	<b>302.801</b>
<b>INVESTITIONEN</b>	<b>3.589</b>	<b>791</b>	<b>3.633</b>	<b>293</b>	<b>8.306</b>	<b>0</b>	<b>8.306</b>

## ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS

Zur besseren Lesbarkeit werden die Firmenbezeichnungen in diesem Bericht wie folgt abgekürzt:

ABKÜRZUNG	NAME DER GESELLSCHAFT	SITZ	SEGMENT
Abayan	Weinland Ariane Abayan GmbH	Hamburg	B2B
CWD	Grand Cru Select Distributionsgesellschaft mbH (vormals: CWD Champagne- und Wein- Distributionsgesellschaft m.b.H.)	Bonn	B2B
GEWH	Global Eastern Wine Holding GmbH	Bonn	B2B
GWS	Global Wines & Spirits s.r.o.	Prag (Tschechische Republik)	B2B
Dunker	Dunker Group OÜ	Tallin (Estland)	B2B
Globalwine	Globalwine AG	Zürich (Schweiz)	B2B
HAWESKO	Hanseatisches Wein- und Sekt-Kontor HAWESKO GmbH	Hamburg	E-Commerce
Hawesko Holding	Hawesko Holding SE	Hamburg	Sonstige
Hawesko-Konzern	Konzern Hawesko Holding SE	Hamburg	
IWL	IWL Internationale Wein Logistik GmbH	Tornesch	E-Commerce
Jacques'	Jacques' Wein-Depot Wein-Einzelhandel GmbH	Düsseldorf	Retail
Tesdorf	Tesdorf GmbH	Lübeck	E-Commerce
The Wine Company	The Wine Company Hawesko GmbH	Hamburg	E-Commerce
Vinos	Wein & Vinos GmbH	Berlin	E-Commerce
Wein Wolf	Wein Wolf GmbH	Bonn	B2B
Wein & Co.	Wein & Co. Handelsges.m.b.H.	Vösendorf (Österreich)	Retail
Wein Wolf Österreich	Wein Wolf Import GmbH & Co. Vertriebs KG	Salzburg (Österreich)	B2B
WeinArt	Weinart Handelsgesellschaft mbH	Geisenheim	E-Commerce
WineCom	WineCom International Holding GmbH	Hamburg	E-Commerce
WineTech	WineTech Commerce GmbH	Hamburg	Sonstige
WirWinzer	WirWinzer GmbH	München	E-Commerce
WSB	Wein Service Bonn GmbH	Bonn	B2B

---

## KALENDER

**Anfang Februar 2024:**

Vorläufige Geschäftszahlen 2023

**18. April 2024:**

Veröffentlichung Geschäftsbericht 2023

---

## IMPRESSUM

Hawesko Holding SE – Investor Relations  
Elbkaihaus  
Große Elbstraße 145d  
22767 Hamburg  
Tel. 040/30 39 21 00  
[www.hawesko-holding.com](http://www.hawesko-holding.com)  
(Konzerninformationen)



**TASTE  
THE  
GOOD  
LIFE**