

HAWESKO

HOLDING SE

**NR. 1 BEI
PREMIUM-
WEINEN**



QUARTALSMITTEILUNG
ZUM 31. MÄRZ

2024

AUF EINEN BLICK

OPERATIVE HIGHLIGHTS	01.01.-31.03. 2024	01.01.-31.03. 2023
in Mio. €		
Umsatzerlöse	144,1	153,1
adjusted EBIT	3,7	5,7
Reported EBIT	3,7	5,6
WICHTIGE KENNZAHLEN		
in %		
Rohmarge	44,6%	43,6%
EBIT-Marge (adjusted)	2,6%	3,7%
BILANZ- UND CASHFLOW-DATEN		
in Mio. €		
Vorräte	122,0	131,0
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	34,1	38,4
Netto-Verschuldung /Liquidität	-48,0	-20,0
Working Capital	56,0	54,9
Mittelab-/zufluss aus betrieblicher Tätigkeit	-3,8	-16,1
Free-Cashflow	-8,2	-23,1

STARKE FORMATE FÜR BEGEISTERTE KUNDEN

HAWESKO
JEDER WEIN EIN ERLEBNIS

Großes Sortiment für
Weinliebhaber

Jacques'

Jacques' Standorte
und Online-Angebote

**WEIN
& CO**

Österreichs führender
Weinfachhändler

VINOS^{de}

Das Beste aus Spanien!

Die besten Weine
aus Spanien

WIRWINZER
BESTE WEINE DIREKT AB HOF

Deutsche Weine direkt vom
Erzeuger

WA
WEIN ART

Raritäten und Spitzen-
weine der Welt

TESDORPF
FINE WINE. SINCE 1678.

Traditionsreicher
Fine Wine Händler

**THE WINE
COMPANY**
THE EASY WAY TO WINE

Beste Weine für Schweden

**ENOTECA
Enzo^{de}**

Italienische Weine und
Lebensart

**WEIN
WOLF**

Internationale Weinvielfalt

**GRAND CRU
SELECT**

Wein-Individualität im
Premiumbereich

WEINLAND
**ARIANE
ABAYAN**
GmbH

Spitzenweine aus Italien

GLOBALwine

Premium-Portfolio für höchste
Qualitätsansprüche

**GLOBAL WINES
& SPIRITS**

Omnichannel Premiumhändler
in Tschechien

VOL/UME
SPIRITS EXPERIENCE

Erleneses Spirituosen-
Portfolio

Selection

Ausgewählte Bestseller



EIN WORT VOM VORSTAND

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

liebe Freunde der *Hawesko-Gruppe*,

in den ersten drei Monaten des neuen Geschäftsjahres lagen die Umsätze der *Hawesko-Gruppe* in einem herausfordernden ökonomischen Umfeld, mit einem weiter zurückhaltenden Konsum der Kundinnen und Kunden, unterhalb der Umsätze des Vergleichszeitraumes im Vorjahr. Mit € 144 Mio. unterschritt der Umsatz um 6 Prozent die Werte aus dem Jahr 2023. Die Unternehmensgruppe erzielte ein operatives Ergebnis aus betrieblicher Tätigkeit (adj. EBIT) in Höhe von € 3,7 Mio. und eine operative EBIT-Rendite von 2,6 Prozent. Dieser - im Vergleich zum Vorjahr - schwächere Verlauf des Geschäftsjahresstartes ist auch dadurch begründet, dass durch die Feiertagskonstellationen eine geringere Anzahl an Arbeitstagen belastend wirkte.

Im Retail-Segment konnten die Umsätze des Vorjahres per Ende März leicht übertroffen werden und tragen mit € 50,8 Mio. rund 35 Prozent zum Gesamtumsatz der *Hawesko-Gruppe* bei. Nach einem witterungsbedingt eher verhaltenen Start im Januar ist es gelungen, die Entwicklung in den weiteren Wochen im Filialgeschäft über dem Vorjahr zu stabilisieren. Diese Entwicklung basiert auch auf einer leichten Steigerung der Kundenfrequenz und der Durchschnittsumsätze. Im Gegensatz dazu zeigten sich die Angebote der Retailgesellschaften *Jacques´* und *WEIN & CO* in deren Online-Shops weniger robust. Teilweise mussten deutliche Rückgänge hingenommen werden. Dies weist eine große Vergleichbarkeit zur Gesamtentwicklung des Segmentes E-Commerce der *Hawesko-Gruppe* auf und spiegelt die Verbrauchstimmung im E-Commerce wider. Gestiegene Einkaufspreise wurden mit Augenmaß an die Kundinnen und Kunden weitergegeben. Darüber hinaus ist es gelungen, unter anderem durch eine Optimierung der Angebots- und Sortimentspolitik, die Rohertragsmarge insgesamt zu steigern. Dieses Vorgehen erzielte erfreulicherweise keine erkennbare kaufhemmende Wirkung in dem allgemein schwierigen Umfeld. Steigende Kosten, insbesondere im Einkauf der Weine und bei den Dienstleistern, wurden zumindest teilweise durch dieses Vorgehen zum Rohertrag kompensiert. Das operative EBIT im Segment Retail lag im ersten Quartal bei € 2,6 Mio. und damit rund eine halbe Mio. Euro unter dem Wert des Vorjahres.

Im Segment B2B wurde umsatzseitig mit € 43 Mio. eine Unterschreitung des Referenzwertes aus dem Jahr 2023 ausgewiesen, wengleich diese stärker ausfiel als von uns erwartet. Die prozentuale Unterschreitung lag bei 10 Prozent und war unter anderem beeinflusst von einer Schwächephase vor den Ostertagen. Die Entwicklung resultierte aus einer deutlichen Zurückhaltung der Großkunden im In- und Ausland, der Hotellerie, aber auch im Fach- und Lebensmitteleinzelhandel. Es wurde erkennbar, dass unsere Partnerinnen und Partner die Geschäftspolitik eher auf eine kurzfristige Perspektive ausrichteten: Der Umfang der Weinvorräte wurde leicht abgebaut, und es wurde insgesamt bedarfsgerechter – angepasst an den schwachen Konsum der Kundinnen und Kunden – eingekauft. Die erfreuliche Steigerung der Rohertragsmarge konnte die

aus dem Umsatzverlauf resultierenden Degressionseffekte nicht kompensieren. Insgesamt steigende Kosten, auch bei externen Partnern im Bereich der Logistik, konnten teilweise ausgeglichen werden. Im Segment B2B lag das operative Ergebnis somit auf einem niedrigen Niveau von € 0,7 Mio.

Auch das Segment E-Commerce zeigte eine rückläufige Umsatzentwicklung. Der Umsatz erreicht die Marke von € 50,2 Mio. und liegt somit 8 Prozent unter dem Vorjahr. Gründe hierfür sind u.a. - neben eingangs genannter ungünstiger Konstellation der Arbeitstage - Rückstände in der Auslieferung und Fakturierung von Bestellungen. Diese Rückstände konnten erst zu Beginn des zweiten Quartals abgebaut werden. Hintergrund hierfür sind abschließende Umzugsaktivitäten im Rahmen unseres Erweiterungsbaus des Logistikzentrums. Gleichzeitig wurde mit der jetzt neu aufgestellten Logistik der Grundstein für eine weitere Optimierung der Abläufe und Kosten gelegt.

Ungeachtet dessen ist im Segment E-Commerce noch keine erkennbare Trendwende hin zu einem Wachstum, weder in der Branche insgesamt noch in der Entwicklung unserer Formate, zu erkennen. Es gibt erste Anzeichen, dass sich die Rückgänge spürbar abschwächen und im ersten Halbjahr die Talsohle erreicht werden könnte. In diesem Gesamtjahr, und auch längerfristig, rechnen wir in diesem Segment mit einer Seitwärtsbewegung, unter günstigen Bedingungen mit einem leichten Wachstum. Im operativen Ergebnis liegt das Segment E-Commerce bei € 2,1 Mio. und verfehlt mit € 0,7 Mio. das Vorjahr, trotz einer ebenfalls verbesserten Rohertragsentwicklung.

Die im letzten Geschäftsjahr deutliche Erhöhung der Kosten setzte sich über alle Gesellschaften leicht vermindert fort, wengleich diesem mit eng gesteuerten Preiserhöhungen begegnet wurde. Auch die Roherträge wurden schrittweise und nachhaltig gesteigert. Zur dauerhaften Bewältigung des Kostenanstieges wurden in allen Gesellschaften Maßnahmen zur Umsetzung einer sehr hohen Kostendisziplin entwickelt, die interne Produktivität gesteigert und das Working-Capital optimiert. So sind die Bestände im Vergleich zum Vorjahr deutlich niedriger. Nach Auffassung des Vorstandes stellt die interne Optimierung das Fundament für eine im Sinne der wirtschaftlichen Vernunft umgesetzte, offensiver ausgerichtete Produkt- und Angebotspolitik dar. Insbesondere bei einer konjunkturellen Verbesserung der Situation beeinflusst dieses Vorgehen die Geschäftsentwicklung langfristig positiv. Darüber hinaus wirken unsere Initiativen zum verstärkten Einsatz von künstlicher Intelligenz oder der Ausbau unserer Angebote im Bereich Low-/No-Alcohol vielversprechend auf die Leistungsfähigkeit der Unternehmensgruppe.

Für das gesamte Geschäftsjahr wird davon ausgegangen, dass der Umsatz leicht wächst. Auch wenn nicht kurzfristig von einer spürbaren Belebung des Umfeldes ausgegangen werden kann, so ist zu erwarten, dass Nachholeffekte aus dem schwachen ersten Quartal im weiteren Jahresverlauf sichtbar werden und die für das Jahresendgeschäft vorgesehenen Maßnahmen insgesamt eine Verbesserung beinhalten. Ergebnisseitig erwarten wir, dass mindestens das operative Vorjahresergebnis realisierbar sein wird. Die strukturelle Verbesserung der Rohertragsmarge und die anhaltende Kostendisziplin, die die interne Leistungsfähigkeit und Produktivität erhöhen, tragen hierzu maßgebend bei.

Auch wenn die Herausforderungen weiter groß bleiben, so sehen wir uns weiter gut gerüstet! Vor allem das Vertrauen unserer Kundinnen und Kunden sowie unserer Aktionärinnen und Aktionäre bestärkt uns in unserem Handeln und darin, den eingeschlagenen Weg besonnen und kontinuierlich weiter zu verfolgen.

Ihr Vorstand

Thorsten Hermelink Alexander Borwitzky Hendrik Schneider

ZWISCHENLAGEBERICHT

RAHMENBEDINGUNGEN

Die Aussichten für die Weltwirtschaft haben sich laut einer jüngsten Prognose des Internationalen Währungsfonds (IWF) leicht verbessert, und ein globales Wirtschaftswachstum von 3,2 Prozent wird erwartet. Die Weltwirtschaft gilt nach wie vor als widerstandsfähig und das Wachstum als stabil. Gleichzeitig wird eine rückläufige Inflation erwartet. Für Deutschland jedoch hat der IWF seine BIP-Prognose auf 0,2 Prozent gesenkt. Somit prognostiziert der IWF für die Bundesrepublik das schwächste Wachstum unter allen führenden westlichen G7-Industriestaaten. Deutschland leidet laut dem IWF als Exportnation stärker als andere Länder unter dem insgesamt schwachen Welthandel und habe zudem mit den hohen Energiepreisen zu kämpfen.

Nachdem die Verbraucherstimmung im Januar stark eingetrübt war, erwies sich diese negative Entwicklung zu Jahresbeginn nicht als Auftakt eines weiteren Abwärtstrends. Trotz eines leichten Anstiegs der Anschaffungsneigung bleibt der Optimismus der Verbraucher verhalten und liegt immer noch hinter den Werten von vor der Corona-Krise zurück. Zwar steigt die Anschaffungsneigung der Verbraucher wieder leicht an, die Sparneigung nimmt jedoch ebenfalls zu. Dies zeigt sich in den stabilen Frequenzen des stationären Handels, während die Frequenzen im Onlinehandel leicht rückläufig sind. Ausgangspunkt für die Zunahme der Anschaffungsneigung ist der erwartete Einkommenszuwachs der Verbraucher sowie die erwartete weiter sinkende bzw. stabile Inflation. Gleichzeitig herrscht weiterhin eine gewisse Unsicherheit bei den Verbrauchern, wodurch das Bilden eines Finanzpolsters im Blick behalten wird.

ERLÄUTERUNG DES GESCHÄFTSVERLAUFS

ERTRAGSLAGE

Im Zeitraum 01.01. - 31.03.2024 erwirtschaftete der Konzern einen Umsatz in Höhe von € 144,1 Mio. und lag damit um 5,9 Prozent unter dem Vorjahresniveau. Dabei ging der Umsatz im E-Commerce- und B2B-Segment im Vergleich zum Vorjahr zurück, wohingegen der Umsatz des Retail-Segments durch eine stabile Kundennachfrage auf Vorjahresniveau gehalten werden konnte.

Die Retail-Einheiten hatten zu Beginn des Jahres aufgrund wetterbedingter Einflüsse, wie regionalen Überschwemmungen in Deutschland und Österreich mit einer geringeren Kundenfrequenz zu kämpfen, welche im Laufe des Quartals wieder aufgeholt wurde.

Das E-Commerce Segment verzeichnet einen Rückgang der Umsatzerlöse in Höhe von 8,1 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Neben einer hohen Zurückhaltung der Kunden, führte die Einstellung des Geschäfts nach Schweden zu einer Belastung der Umsatzentwicklung (€ -0,8 Mio.). Die Kundenzurückhaltung spiegelte sich nicht nur in einer geringeren Kundenfrequenz, sondern auch in einem geringeren Umsatz pro Bestellung wider. Verzögerungen in der Inbetriebnahme bestimmter Bereiche des neuen Logistikzentrums in Tornesch führten des Weiteren dazu, dass die Auslieferungsleistung nicht auf dem gewünschten Niveau lag und Bestellungen nicht fakturiert werden konnten.

Das B2B-Segment spürte ebenfalls die schwache Kundennachfrage und verzeichnet 9,9 Prozent weniger Umsatz als im Vorjahr. Dabei lagen die Umsätze sowohl in Deutschland als auch in den ausländischen Einheiten zum Quartalsende unter dem Vorjahresniveau. Bei den ausländischen Einheiten belastet insbesondere der überproportionale Rückgang der Umsätze der *Global Wines & Spirits* die Entwicklung des Segments. Neben dem Verlust einer Marke führten veränderte regulatorische Vorgaben zur Alkoholsteuer zu dem Rückgang. Bei den deutschen Einheiten wurde im Vergleich zum Vorjahr aufgrund der Fokussierung auf die Margensteigerung weniger Aktionsgeschäft mit dem Lebensmitteleinzelhandel (LEH) abgewickelt. Des Weiteren konnten Preisverhandlungen mit einigen großen LEH-Kunden nicht abgeschlossen werden, was teilweise Lieferstopps zur Folge hatte.

In allen drei Segmenten konnte im ersten Quartal der durchschnittliche Flaschenpreis im Vergleich zum Vorjahr gesteigert werden. Aktives Kostenmanagement, insbesondere im E-Commerce- und B2B-Segment führte im ersten Quartal zu einer positiven Kostenentwicklung und damit zu einem Segment-übergreifenden Rückgang der Gesamtkosten. Eine vollständige Kompensierung des Umsatzrückgangs konnte aufgrund der deutlich gesunkenen Verkaufsmengen jedoch nicht erreicht werden.

Das operative betriebliche Ergebnis (adj. EBIT) beträgt im ersten Quartal € 3,7 Mio. und liegt damit € 2,0 Mio. unter dem Vorjahr. Den Rückgang des EBITs ist insbesondere auf schwache Marktbedingungen, die Konsumzurückhaltung und hohe Unsicherheit unter den Unternehmen und Haushalten zurückzuführen. Auch wenn Experten von einer leichten Erholung der Wirtschaftsleistung für 2024 ausgegangen sind, wird die spürbare gesamtwirtschaftliche Erholung erst frühestens in der zweiten Jahreshälfte erwartet. Insbesondere im E-Commerce- und B2B-Segment spiegelt sich dies in der Umsatzentwicklung wider und konnte durch geringere Kosten, unter anderem im Marketing-Bereich des E-Commerce-Segments und in den Fracht- und

Logistikkosten der anderen beiden Segmente nicht kompensiert werden und ging zu Lasten der Profitabilität im ersten Quartal einher.

Die operative EBIT-Marge im Konzern beträgt zum ersten Quartal 2,6 Prozent (Vorjahr: 3,7 Prozent).

UMSATZ, ERTRÄGE UND AUFWENDUNGEN in T€	01.01.-	01.01.-	Veränderung	
	31.03.2024	31.03.2023	abs.	rel.
Umsatzerlöse	144.140	153.118	-8.978	-5,9 %
Materialaufwand	79.945	86.276	-6.331	-7,3 %
ROHERTRAG	64.195	66.842	-2.647	-4,0 %
Sonstiger betrieblicher Ertrag	4.037	4.327	-290	-6,7 %
Personalaufwand	19.011	19.225	-214	-1,1 %
Abschreibungen	6.172	5.802	370	6,4 %
Aufwendungen für Werbung	10.006	11.132	-1.126	-10,1 %
Aufwendungen für Provisionen	10.028	10.189	-161	-1,6 %
Aufwendungen für Fracht und Logistik	8.810	9.721	-911	-9,4 %
Übrige Sonstige betriebliche Aufwendungen	10.530	9.388	1.142	12,2 %
OPERATIVES BETRIEBLICHES ERGEBNIS (ADJUSTED EBIT)	3.675	5.712	-2.037	-35,7 %

Relativ betrachtet stieg die Rohmarge im Vergleich zum Vorjahr von 43,7 Prozent auf 44,5 Prozent an. Während die Marge im Retail- und B2B-Segment nahezu konstant gehalten wurde, stieg die Rohertragsmarge im E-Commerce-Segment um 1,5 Prozentpunkte an.

Die sonstigen betrieblichen Erträge in Höhe von € 4,0 Mio. (Vorjahr: € 4,3 Mio.) enthalten zum Großteil Miet- und Pächterträge der Jacques' Partner. Der Rückgang von 6,7 Prozent resultiert im Wesentlichen aus einem Sondereffekt des Vorjahres. Eine Jacques'-Filiale hatte Anfang 2023 gegen Erhalt einer Zahlung von etwa € 0,2 Mio. vor dem offiziellen Mietende auf Wunsch des Vermieters die Verkaufsfläche gewechselt.

Der Personalaufwand ging im Konzern, insbesondere durch rückläufige Entwicklungen im E-Commerce- und B2B-Segment, um 1,1 Prozent auf € 19,0 Mio. zurück und beträgt 13,2 Prozent (Vorjahr: 12,5 Prozent) vom Umsatz. Der Rückgang des Personalaufwandes im E-Commerce- und B2B-Segment ist im Rahmen von im Vorjahr beschlossenen Personalmaßnahmen, auf eine geringe Anzahl Mitarbeiter zurückzuführen.

Die Werbeaufwendungen liegen zum Ende des ersten Quartals 2024 deutlich unter dem Vorjahreswert. Haupttreiber der Werbekosteneinsparungen bleibt das E-Commerce-Segment, indem insbesondere Druckkosten für Werbemittel eingespart werden konnten. Damit liegt die Werbekostenquote mit 6,9 Prozent rund 0,4 Prozentpunkte unter dem Vorjahr. Aufgrund der hohen Relevanz der Neukundengewinnung im Hinblick auf die zukünftige Geschäftsentwicklung des E-Commerce-Segments wurden die Werbeaufwendungen flexibel der Konsumentenstimmung angepasst, um eine möglichst hohe Werbeeffizienz zu erzielen. Grundsätzliche und pauschale Kürzungen im Budget wurden nicht vorgenommen.

Die Aufwendungen für Provisionen sanken im ersten Quartal im Vergleich zum Vorjahreszeitraum leicht. Dabei blieben die Provisionen der Partner der Jacques'-Filialen, die einen Großteil des Postens darstellen, entsprechend der Umsatzentwicklung bei Jacques' auf einem konstanten Niveau. Hingegen gingen die Verkaufsprovisionen im B2B-Segment leicht zurück.

Die Aufwendungen für Fracht und Logistik gingen in Folge der niedrigeren E-Commerce- und B2B-Umsätze zurück. Es sind jedoch, mit Blick auf die Kostenquote, Kostensteigerungen insbesondere der Logistikdienstleister des E-Commerce-Segments bereits im ersten Quartal erkennbar.

Die übrigen sonstigen betrieblichen Aufwendungen beinhalten im Wesentlichen IT-Kosten (€ 2,5 Mio.), Raumkosten (€ 1,8 Mio.), KfZ- und Reisekosten (€ 1,1 Mio.), sonstige Personalaufwendungen (€ 1,0 Mio.), Verkostungskosten (€ 0,7 Mio.) sowie Rechts- und Beratungskosten (€ 0,6 Mio.). Im Konzern stiegen diese im ersten Quartal um 12,2 Prozent im Vergleich zum Vorjahr an. Treiber waren insbesondere die sonstigen Personalaufwendungen (€ +0,3 Mio.), die aufgrund der erhöhten Anzahl externer Mitarbeiter für die Anlaufphase der neuen Logistikhalle in Tornesch im Vergleich zum Vorjahr anstiegen. Auch die IT-Kosten sind im Vergleich zum Vorjahr durch erhöhte Lizenzgebühren angestiegen (€ +0,2 Mio.).

in T€	01.01.- 31.03.2024	01.01.- 31.03.2023
OPERATIVES ERGEBNIS DER BETRIEBLICHEN TÄTIGKEIT (ADJUSTED EBIT)	3.675	5.712
Restrukturierungsaufwand	0	-52
Sonstige Bereinigungen	-10	-41
ERGEBNIS DER BETRIEBLICHEN TÄTIGKEIT (REPORTED EBIT)	3.665	5.619

Das Finanzergebnis liegt im Berichtszeitraum mit € -1,6 Mio. rund € 0,4 Mio. unter dem Vorjahr und beinhaltet im Wesentlichen höhere Zinsaufwendungen für Fremdkapital (€ 0,6 Mio.) und Leasingfinanzierung (€ 1,2 Mio.) als im Vorjahr.

Der Steueraufwand beträgt € 0,7 Mio. (Vorjahr: € 1,4 Mio.), was einer Steuerquote von 31,7 Prozent (Vorjahr: 31,8 Prozent) entspricht.

Der auf die Aktionäre der Hawesko Holding entfallende Konzernüberschuss belief sich auf € 1,4 Mio. (Vorjahr: € 3,1 Mio.). Das sich daraus errechnende Ergebnis pro Aktie beträgt demnach € 0,16 (Vorjahr: € 0,33). Dabei wurde im Berichtszeitraum eine Aktienstückzahl von 8.983.403 (unverändert zum Vorjahr) zugrunde gelegt.

VERMÖGENSLAGE

AKTIVA in T€	31.03.2024	31.03.2023	Veränderung	
			abs.	rel.
Bankguthaben und Kassenbestände	18.756	11.396	7.360	64,6 %
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	34.058	38.428	-4.370	-11,4 %
Vorräte und geleistete Anzahlungen auf Vorräte	135.168	146.227	-11.059	-7,6 %
Anlagevermögen	214.527	213.600	927	0,4 %
Sonstige Aktiva	30.351	25.628	4.723	18,4 %
SUMME AKTIVA	432.860	435.279	-2.419	-0,6 %

VERÄNDERUNGEN GEGENÜBER DEM VORJAHRESSTICHTAG 31. MÄRZ 2023

Die Bilanzsumme per 31.03.2024 belief sich auf € 432,9 Mio. und liegt damit um € -2,4 Mio. beziehungsweise -0,6 Prozent unter dem Vorjahr.

Die Bankguthaben und Kassenbestände stiegen im Vergleich zum Vorjahr um € 7,4 Mio. an. Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen entwickelten sich äquivalent zu den Umsatzerlösen rückläufig (€ -4,4 Mio.).

Der Rückgang der Vorräte um € 11,1 Mio. ist vor allem auf das weiterhin konsequente Bestandsmanagement in allen Einheiten zurückzuführen. Des Weiteren führt das variabelere Ordermanagement bei den Lieferanten ebenfalls zu einer Reduktion der Bestände.

Das Anlagevermögen blieb nahezu konstant zum Vorjahr. Die Aktivierung der Logistikhalle führte zu einem Anstieg der Grundstücke und Gebäude in Höhe von € 6,6 Mio. im Vergleich zum ersten Quartal des Vorjahres. Gleichzeitig führte die außerplanmäßige Abschreibung des Geschäfts- oder Firmenwerts der *Wein & Co.* im dritten Quartal 2023 in Höhe von € 8,2 Mio. zu einem Rückgang der immateriellen Vermögenswerte, welche im ersten Quartal 2023 noch nicht enthalten war.

Die sonstigen Aktiva enthalten, die seit dem vierten Quartal 2023 nach der Equity-Methode bilanzierte Beteiligung *Dunker Group OÜ*, Tallinn in Höhe von € 7,4 Mio. Gegenläufig wirkten sich kurzfristige sonstige Steuererstattungsansprüche aus, die unter dem Vorjahreswert liegen sowie geringere Forderungen aus gewährten Darlehen.

VERÄNDERUNGEN GEGENÜBER DEM STICHTAG 31. DEZEMBER 2023

Im Vergleich mit dem Wert zum Jahresstichtag 31.12.2023 (€ 444,6 Mio.) hat sich die Bilanzsumme zum Berichtsstichtag um € 11,8 Mio. verringert. Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind um € 15,8 Mio. zurück gegangen. Die Bestände sind um € 1,3 Mio. angestiegen. Aufgrund der starken saisonalen Schwankungen des Geschäftsmodells erreichen die Vorräte in der Regel ihren niedrigsten Stand im Dezember und dazu die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ihren Höchststand. Die Bankguthaben stiegen um € 1,6 Mio. an.

PASSIVA in T€	31.03.2024	31.03.2023	Veränderung	
			abs.	rel.
Finanzverbindlichkeiten	66.845	31.457	35.388	112 %
Leasingverbindlichkeiten	132.418	133.520	-1.102	-1 %
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	54.783	69.280	-14.497	-21 %
Sonstige Verbindlichkeiten	52.019	62.062	-10.043	-16 %
Eigenkapital	126.795	138.960	-12.165	-9 %
SUMME PASSIVA	432.860	435.279	-2.419	-1 %

VERÄNDERUNGEN GEGENÜBER DEM VORJAHRESTICHTAG 31. MÄRZ 2023

Die Finanzverbindlichkeiten beinhalten im Wesentlichen aufgenommene Darlehen sowie ausgenutzte kurzfristige Kreditlinien. Es bestehen zwei langfristige Darlehen in Höhe von rund € 25 Mio. (Vorjahr: rund € 14 Mio.) für den Neubau des Logistikzentrums in Tornesch. Des Weiteren bestehen lang- und kurzfristige Darlehensverbindlichkeiten in Höhe von € 15 Mio. (Vorjahr: € 12 Mio.) für vergangene M&A-Aktivitäten. Demnach wurden im vergangenen Geschäftsjahr insbesondere die Darlehen für die Erweiterung des E-Commerce-Logistikzentrums ausgenutzt und ein neues langfristiges Darlehen im Zusammenhang mit dem Erwerb von 50 Prozent der Anteile an der At-Equity bilanzierten *Dunker Group OÜ*, Tallin, aufgenommen. Die Leasingverbindlichkeiten bleiben auf einem nahezu konstanten Wert zum Vorjahr.

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sind im Vergleich zum 31.03.2023 deutlich um € 14,5 Mio. zurückgegangen. Die Entwicklung ist auf das rückläufige Bestellvolumen infolge der Bestandsmaßnahmen zurückzuführen.

Die sonstigen Verbindlichkeiten beinhalten Verbindlichkeiten aus Ertrag-, Umsatz- und latenten Steuern, Vertragsverbindlichkeiten sowie Rückstellungen und Verbindlichkeiten gegenüber Minderheitsgesellschaftern. Der Rückgang um € -10,0 Mio. ist im Wesentlichen auf gesunkene Verbindlichkeiten aus Ertrag- und Umsatzsteuern zurückzuführen.

VERÄNDERUNGEN GEGENÜBER DEM STICHTAG 31. DEZEMBER 2023

Die Bilanzsumme von € 432,9 Mio. per 31.03.2024 liegt € 11,8 Mio. unter dem Wert zum Jahresstichtag 31.12.2023 von € 444,6 Mio. Gegenläufig zum Anstieg der Finanzverbindlichkeiten um € 13,4 Mio. aufgrund der kurzfristigen Finanzierung des Ostergeschäftes wirkte sich der Rückgang der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen (€ -10,3 Mio.) sowie der Rückgang der Vertragsverbindlichkeiten (€ -2,4 Mio.) aus. Die Verbindlichkeiten erreichen ihre Jahreshöchststände typischerweise am 31.12. eines Jahres.

ENTWICKLUNG DES WORKING CAPITALS

WORKING CAPITAL in T€	31.03.2024	31.03.2023	Veränderung	
			abs.	rel.
Vorräte	121.980	131.012	-9.032	-6,9 %
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	34.058	38.428	-4.370	-11,4 %
Sonstige kurzfristige Forderungen und geleistete Anzahlungen	27.660	31.522	-3.862	-12,3 %
Abzgl. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und Vertragsverbindlichkeiten	75.244	91.474	-16.230	-17,7 %
Abzgl. sonstiger kurzfristiger Verbindlichkeiten	24.779	32.577	-7.798	-23,9 %
OPERATIVES WORKING CAPITAL	83.675	76.910	6.765	8,8 %
Bankguthaben und Kassenbestände	18.756	11.396	7.360	64,6 %
Abzgl. kurzfristiger Finanz- und Leasingverbindlichkeiten	46.443	33.384	13.059	39,1 %
WORKING CAPITAL	55.989	54.923	1.066	1,9 %

Zum 31.03.2024 betrug das operative Working Capital € 83,7 Mio. und hat sich somit um € 6,8 Mio. gegenüber dem Vorjahresstichtag erhöht. Der Rückgang der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen um € 14,5 Mio. kompensiert die im Vergleich zum Vorjahr geringeren Vorräte (€ -9,0 Mio.) und rückläufigen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (€ -4,4 Mio.) und führt demnach zum Anstieg des operativen Working Capitals. Der Rückgang der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen resultiert zum einen aus dem aktiven Bestandsmanagement und spiegelt zum anderen unsere Antwort auf die gedämpfte Konsumstimmung wider. Der Rückgang der sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten ist auf die geringeren Verbindlichkeiten aus Ertrag- und Umsatzsteuer im Vergleich zum Vorjahr zurückzuführen.

Das Working Capital ist im Vergleich zum Vorjahr hauptsächlich durch höhere Bankguthaben und Darlehensverbindlichkeiten finanziert worden. Der Anstieg resultiert im Wesentlichen aus der Aufnahme zusätzlicher kurzfristiger Darlehen in Höhe von € 8,2 Mio. im dritten Quartal 2023. Damit ergibt sich ein Anstieg des Working Capitals in Höhe von € 1,1 Mio.

FINANZLAGE

KONZERN-CASHFLOW in T€	01.01.-	01.01.-	Veränderung	
	31.03.2024	31.03.2023	abs.	rel.
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	-3.814	-16.090	12.276	-76 %
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-2.589	-5.799	3.210	-55 %
Abzgl. Saldo gezahlte Zinsen	-1.758	-1.209	-549	45 %
FREE-CASHFLOW	-8.161	-23.098	14.937	-65 %

Der Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit belief sich für den Hawesko Konzern im ersten Quartal 2024 auf € -3,8 Mio. (Vorjahr: € -16,1 Mio.) und lag somit über dem Cashflow des Vergleichszeitraums. Dies resultiert trotz des schwächeren Ergebnisses insbesondere aus dem deutlich geringeren Anstieg (Veränderung 31.03.2024 zu 31.12.2023) der Vorräte und geleisteten Anzahlungen auf Vorräte (€ -1,7 Mio.) im Vergleich zum Vorjahr sowie den deutlich geringeren Ertragsteuerzahlungen (€ 2,8 Mio.) (Vorjahr: € 15,0 Mio.). Der Rückgang der Verbindlichkeiten zum ersten Quartal 2024 (€ -23,5 Mio.) war deutlich höher als im Vorjahr (€ 2,6 Mio.), konnte den Effekt der Vorräte zusammen mit den geringeren Ertragsteuerzahlungen jedoch nicht kompensieren.

Der Cashflow aus der Investitionstätigkeit belief sich zum 31.03.2024 auf € -2,6 Mio. und beinhaltet im Wesentlichen Investitionen in die Lagererweiterungen des E-Commerce Logistikzentrums in Tornesch sowie in die Retail-Filialen von Jacques'.

Insgesamt wurden in den ersten drei Monaten € 1,8 Mio. für Zinsen aufgewendet. Davon entfielen T€ 572 (Vorjahr: T€ 175) auf die unterjährige Finanzierung des Working Capitals. Die verbleibenden € 1,2 Mio. (Vorjahr € 1,0 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 € -8,2 Mio. nach € -23,1 Mio. im Vorjahreszeitraum. Er errechnet sich aus dem Netto-Zahlungsmittelabfluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit abzüglich der eingesetzten Mittel für Investitionstätigkeit sowie dem Saldo erhaltener und gezahlter Zinsen und Veränderungen des Konsolidierungskreises. Der Free-Cashflow ist zum 31.03.2024 neben dem operativen Ergebniseffekt damit wesentlich durch die Bestandsveränderung, die im Vergleich zum Vorjahr geringeren Investition in das E-Commerce-Lager sowie die Ertragsteuerzahlungen beeinflusst. Historisch gesehen spiegelt ein negativer Free-Cashflow in den ersten neun Monaten des Jahres das Geschäftsmodell der Hawesko-Gruppe gut wider, da bis in den Herbst hinein Bestände für das Weihnachtsgeschäft aufgebaut werden und der Umsatz pro Quartal saisonal bedingt geringer ist als im letzten Quartal des Jahres.

INVESTITIONSANALYSE

Die ersten drei Monate des Jahres verzeichnen einen Cashflow aus der Investitionstätigkeit in Höhe von € 2,6 Mio. (Vorjahr: € 5,8 Mio.). Dabei wurden Investitionen über € 0,5 Mio. (Vorjahr: € 0,8 Mio.) in immaterielle Vermögenswerte vorgenommen. Diese entfallen im Wesentlichen auf Digitalisierungsprojekte. Des Weiteren wurden rund € 1,4 Mio. (Vorjahr: € 4,5 Mio.) in die Lagererweiterung im E-Commerce und € 0,8 Mio. (Vorjahr: € 0,6 Mio.) in die Modernisierung sowie Expansion von Depots und Shops investiert. Demgegenüber stehen Liquiditätszuflüsse im geringen Umfang (Vorjahr: € 0,1 Mio.).

GESCHÄFTSVERLAUF NACH SEGMENTEN

ENTWICKLUNG JE SEGMENT in T€	1. Quartal		Summe	
	2024	2023	2024	2023
SEGMENT E-COMMERCE				
Fremdumsatz	50.151	54.551	50.151	54.551
Adjusted EBIT	2.051	2.748	2.051	2.748
Adjusted EBIT-Marge	4,1 %	5,0 %	4,1 %	5,0 %
SEGMENT RETAIL				
Fremdumsatz	50.784	50.615	50.784	50.615
Adjusted EBIT	2.627	3.147	2.627	3.147
Adjusted EBIT-Marge	5,2 %	6,2 %	5,2 %	6,2 %
SEGMENT B2B				
Fremdumsatz	43.205	47.952	43.205	47.952
Adjusted EBIT	721	1.665	721	1.665
Adjusted EBIT-Marge	1,7 %	3,5 %	1,7 %	3,5 %

Der Umsatz im Segment Retail (*Jacques'* und *Wein & Co.*) beträgt im Berichtszeitraum € 50,8 Mio. und liegt damit um € 0,2 Mio. über dem Vorjahr (€ 50,6 Mio.). Sowohl bei *Jacques'* als auch bei *Wein & Co.* konnte das stationäre Geschäft wachsen, während das E-Commerce-Geschäft beider Einheiten rückläufig ist. Bei *Wein & Co.* ist der E-Commerce-Anteil am Gesamtumsatz deutlich größer als bei *Jacques'*, weshalb *Wein & Co.* das Vorjahresniveau insgesamt nicht halten konnte. Dieser Effekt konnte insbesondere durch *Jacques'* mit einer relativ konstanten Kundenfrequenz in den Läden ausgeglichen werden, sodass im Segment insgesamt eine positive Entwicklung im Umsatz erzielt werden konnte.

Das B2B-Segment liegt im Umsatz 9,9 Prozent unter dem Vorjahr, wobei sowohl die Umsätze im Ausland als auch in Deutschland rückläufig waren. Neben der Kundenzurückhaltung, wurde im ersten Quartal weniger Aktionsgeschäft mit dem LEH infolge der Fokussierung auf die langfristige Margensteigerung gemacht.

Die schwierigen Marktbedingungen, die Unsicherheit von Privatkunden und damit die Zurückhaltung im Konsum wirkte sich im ersten Quartal im E-Commerce-Segment auf den Umsatz aus, der € 4,4 Mio. unter dem Vorjahr liegt. Durch wesentliche Kosteneinsparungen im Marketing, die flexibel an die Konsumentenstimmung angepasst werden, konnte der Rückgang der EBIT-Marge im ersten Quartal begrenzt werden und liegt 0,9 Prozentpunkte unter dem Vorjahresniveau.

CHANCEN- UND RISIKOBERICHT

Die Risikolage der Hawesko Holding SE und ihre Chancen haben sich gegenüber der Darstellung im Geschäftsbericht 2023 nicht geändert.

PROGNOSEBERICHT

Gegenüber der Darstellung im Geschäftsbericht 2023 hat sich die Prognose des *Hawesko*-Vorstands für das Geschäftsjahr 2024 nicht geändert. Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in Deutschland werden bezüglich der für den *Hawesko-Konzern* wesentlichen Konsumnachfragen insbesondere für die zweite Jahreshälfte als besser als im ersten Quartal eingeschätzt. Im ersten Quartal hat sich die anhaltend schlechte Verbraucherstimmung noch nicht verbessert. Der *Hawesko*-Vorstand stellt fest, dass die Geschäftsentwicklung im ersten Quartal 2024 seinen Erwartungen nicht entspricht. Die geplante leichte Umsatzsteigerung wurde im ersten Quartal noch nicht erreicht, wird aber weiterhin im Laufe des Geschäftsjahres erwartet.

Nachdem das Geschäftsjahr 2023 einerseits von einer weiterhin hohen Inflation und andererseits von schwierigen Marktbedingungen, aufgrund von weltweiten Konflikten und Krisen, und damit Unsicherheiten bei Unternehmen und Haushalten geprägt war, erwartet der Vorstand des *Hawesko-Konzerns* ebenfalls ein herausforderndes Geschäftsjahr 2024 mit wenig konjunkturellem Rückenwind. Der Vorstand rechnet damit, dass es insbesondere im Retail-Segment, wie bereits im ersten Quartal 2024 zu sehen ist, zu einer leichten Steigerung der Umsatzerlöse kommt. Dies ist auf niedrigeren Warenkörbe im Vergleich zu E-Commerce- und B2B-Segment im Rahmen des Geschäfts des täglichen Bedarfs zurückzuführen. Im B2B-Segment, welches stärker als das Retail-Segment von der konjunkturellen Entwicklung abhängig ist, rechnet der Vorstand mit Umsätzen auf dem Niveau des Vorjahres und durch aktives Kostenmanagement einem leicht wachsenden operativen EBIT. Das E-Commerce-Segment ist stark von der Stimmung der Konsumenten abhängig. Trotz des Rückgangs im ersten Quartal rechnet der Vorstand damit, dass der Umsatz des Segments zum Jahresende mindestens auf Vorjahresniveau liegen wird, da für die zweite Jahreshälfte 2024 mit einer leichten gesamtwirtschaftlichen Erholung gerechnet wird und Maßnahmen zur Stärkung des Wachstums vorgesehen sind. Somit rechnet der Vorstand für 2024 unverändert mit einem leichten Umsatzanstieg von bis zu +2 Prozent und einem operativen EBIT von € 34 bis 38 Mio.

Der Vorstand erwartet für 2024 einen Free-Cashflow im Bereich von € 14 Mio. bis € 20 Mio. Er geht ferner von einem ROCE von 14 bis 16 Prozent im Jahr 2024 aus.

KONZERNABSCHLUSS

KONZERN-GEWINN- UND VERLUST- RECHNUNG FÜR DEN ZEITRAUM VOM 1. JANUAR BIS 31. MÄRZ 2024

in T€	01.01.- 31.03.2024	01.01.- 31.03.2023
UMSATZERLÖSE AUS KUNDENVERTRÄGEN	144.140	153.118
Andere aktivierte Eigenleistungen	14	0
Sonstige betriebliche Erträge	4.023	4.327
Aufwendungen für bezogene Waren	-79.945	-86.276
Personalaufwand	-19.011	-19.277
Abschreibungen und Wertminderungen	-6.172	-5.802
Sonstige betriebliche Aufwendungen und sonstige Steuern	-39.384	-40.471
Davon Wertminderungsaufwendungen aus finanziellen Vermögenswerten	-5	-11
ERGEBNIS DER BETRIEBLICHEN TÄTIGKEIT (EBIT)	3.665	5.619
Finanzergebnis	-1.622	-1.214
Zinserträge/-aufwendungen	-1.696	-1.199
Sonstiges Finanzergebnis	89	-15
Wertminderung finanzieller Vermögenswerte	0	0
Erträge aus nach der Equity-Methode bilanzierte Beteiligungen	-15	0
Ergebnis vor Ertragsteuern	2.043	4.405
Ertragsteuern und latente Steuern	-650	-1.430
KONZERNÜBERSCHUSS	1.393	2.975
davon entfallen		
- auf die Aktionäre der Hawesko Holding SE	1.318	2.843
- auf nicht beherrschende Gesellschafter	75	132
Ergebnis je Aktie (in €, unverwässert = verwässert)	0,15	0,32
Durchschnittlich im Umlauf befindliche Aktien (Stückzahl in tausend, unverwässert = verwässert)	8.983	8.983

KONZERNBILANZ ZUM 31. MÄRZ 2024

in T€	31.03.2024	31.12.2023	31.03.2023
AKTIVA			
LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE			
Immaterielle Vermögenswerte	53.865	55.517	65.498
Sachanlagen (inklusive Leasingvermögenswerte)	160.662	159.713	148.102
Nach der Equity-Methode bilanzierte Beteiligungen	7.431	7.447	0
Vorräte und geleistete Anzahlungen auf Vorräte	286	2.597	2.827
Forderungen und sonstige finanzielle Vermögenswerte	3.391	3.368	4.635
Latente Steuern	5.057	4.867	4.686
	230.692	233.509	225.748
KURZFRISTIGE VERMÖGENSWERTE			
Vorräte und geleistete Anzahlungen auf Vorräte	134.882	131.289	143.400
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	34.058	49.919	38.428
Forderungen und sonstige finanzielle Vermögenswerte	1.171	2.261	1.400
Sonstige nichtfinanzielle Vermögenswerte	7.173	4.168	8.321
Forderungen aus Ertragsteuern	6.128	6.357	6.586
Bankguthaben und Kassenbestände	18.756	17.139	11.396
	202.168	211.133	209.531
	432.860	444.642	435.279

KONZERNBILANZ ZUM 31. MÄRZ 2024

in T€	31.03.2024	31.12.2023	31.03.2023
PASSIVA			
EIGENKAPITAL			
Gezeichnetes Kapital der Hawesko Holding SE	13.709	13.709	13.709
Kapitalrücklage	10.061	10.061	10.061
Gewinnrücklagen	98.409	97.103	108.888
Sonstige Rücklagen	652	1.292	1.990
EIGENKAPITAL DER AKTIONÄRE DER HAWESKO HOLDING SE	122.831	122.165	134.648
Anteile nicht beherrschender Gesellschafter	3.964	3.952	4.312
	126.795	126.117	138.960
LANGFRISTIGE RÜCKSTELLUNGEN UND VERBINDLICHKEITEN			
Pensionsrückstellungen	1.106	1.127	756
Sonstige langfristige Rückstellungen	1.744	1.795	1.456
Finanzschulden	34.100	35.848	11.428
Leasingverbindlichkeiten	118.721	119.003	120.165
Vertragsverbindlichkeiten	2.900	4.589	2.742
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	1	1	1
Sonstige nichtfinanzielle Verbindlichkeiten	404	406	376
Latente Steuern	3.524	3.626	4.702
	162.500	166.395	141.626
KURZFRISTIGE VERBINDLICHKEITEN			
Finanzschulden	32.745	17.602	20.029
Leasingverbindlichkeiten	13.697	13.579	13.355
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	54.783	65.057	69.280
Vertragsverbindlichkeiten	17.561	18.320	19.452
Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern	422	2.592	3.925
Sonstige kurzfristige Rückstellungen	20	71	0
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	10.201	13.138	11.020
Sonstige nichtfinanzielle Verbindlichkeiten	14.136	21.771	17.632
	143.565	152.130	154.693
	432.860	444.642	435.279

KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG FÜR DEN ZEITRAUM 1. JANUAR - 31. MÄRZ 2024

in T€	01.01.- 31.03.2024	01.01.- 31.03.2023
Ergebnis vor Ertragsteuern	2.043	4.405
Abschreibungen und Wertminderungen auf Vermögenswerte des Anlagevermögens	6.172	5.802
Sonstige zahlungsunwirksame Aufwände und Erträge	396	314
Zinsergebnis	1.696	1.199
Ergebnis aus dem Abgang von Vermögenswerte des Anlagevermögens	-44	-76
Ergebnis aus nach der Equity-Methode bilanzierter Unternehmen	15	0
Erhaltene Dividendenausschüttungen von nach der Equity-Methode bilanzierter Unternehmen	0	0
Veränderung der Vorräte	-1.681	-17.886
Veränderung der Forderungen der sonstigen Vermögenswerte	13.680	7.879
Veränderung der Rückstellungen	169	-211
Veränderung der Verbindlichkeiten (ohne Finanzschulden)	-23.460	-2.556
Erhaltene Zinsen	34	40
Gezahlte Ertragsteuern	-2.834	-15.000
NETTO-ZAHLUNGSMITTELAB-/ZUFLUSS AUS LAUFENDER GESCHÄFTSTÄTIGKEIT	-3.814	-16.090
Auszahlungen für den Erwerb von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen	-2.635	-5.911
Einzahlungen aus dem Abgang von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen	46	112
Auszahlungen für Zugänge zum Konsolidierungskreis	0	0
FÜR INVESTITIONSTÄTIGKEIT EINGESetzte NETTO-ZAHLUNGSMITTEL	-2.589	-5.799
Auszahlungen für Dividenden	0	0
Auszahlungen für Ausschüttungen an nicht beherrschende Anteilseigner	0	0
Auszahlungen für den Erwerb von nicht beherrschenden Anteilen und Begleichung der Verbindlichkeit aus einem Forward mit nicht beherrschenden Gesellschaftern	0	0
Auszahlungen aus der Tilgung von Leasingverbindlichkeiten	-3.441	-3.455
Auszahlungen aus der Tilgung von Finanzschulden	-1.636	-2.936
Einzahlungen aus der Aufnahme von Finanzschulden	15.031	10.404
Gezahlte Zinsen	-1.758	-1.209
AUS FINANZIERUNGSTÄTIGKEIT ZU-/ABGEFLOSSENE NETTO-ZAHLUNGSMITTEL	8.196	2.804
Auswirkungen von Kursveränderungen auf die Zahlungsmittel (Laufzeit bis 3 Monate)	-176	22
NETTO-AB-/ZUNAHME VON ZAHLUNGSMITTELN UND ZAHLUNGSMITTELÄQUIVALENTEN	1.617	-19.063
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Anfang der Periode	17.139	30.459
ZAHLUNGSMITTEL UND ZAHLUNGSMITTELÄQUIVALENTE AM ENDE DES ZEITRAUMS	18.756	11.396

SEGMENTINFORMATIONEN NACH BERICHTS- PFLICHTIGEN SEGMENTEN IM BERICHTS- ZEITRAUM VOM 1. JANUAR BIS 31. MÄRZ 2024

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.-31.03.2024 in T€	Retail	B2B	E-Com- merce	Sonstige	Summe	Überleitung/ Konsolidi- erung	Konzern, konsolidiert
UMSATZERLÖSE	50.826	44.623	50.218	769	146.436	-2.296	144.140
Fremdumsatz	50.784	43.205	50.151	0	144.140	0	144.140
Innenumsatz	42	1.418	67	769	2.296	-2.296	0
EBITDA	6.431	1.452	3.382	-1.417	9.848	-11	9.837
ABSCHREIBUNGEN	-3.804	-731	-1.340	-297	-6.172	0	-6.172
EBIT	2.627	721	2.042	-1.714	3.676	-11	3.665
FINANZERGEBNIS							-1.622
ERTRAGSSTEUERN							-650
KONZERNERGEBNIS							1.393
SEGMENT- VERMÖGEN	167.646	136.831	122.904	253.874	681.255	-248.395	432.860
SEGMENT- SCHULDEN	166.836	97.849	91.571	55.416	411.672	-105.607	306.065
INVESTITIONEN	1.077	30	1.478	51	2.636	0	2.636

01.01.-31.03.2023 in T€	Retail	B2B	E-Com- merce	Sonstige	Summe	Überleitung/ Konsolidi- erung	Konzern, konsolidiert
UMSATZERLÖSE	50.666	49.071	54.724	623	155.084	-1.966	153.118
Fremdumsatz	50.615	47.952	54.551	0	153.118	-	153.118
Innenumsatz	51	1.119	173	623	1.966	-1.966	0
EBITDA	6.781	2.367	3.860	-1.582	11.426	-5	11.421
ABSCHREIBUNGEN	-3.635	-702	-1.205	-260	-5.802	0	-5.802
EBIT	3.146	1.665	2.655	-1.842	5.624	-5	5.619
FINANZERGEBNIS							-1.214
ERTRAGSSTEUERN							-1.430
KONZERNERGEBNIS							2.975
SEGMENT- VERMÖGEN	176.071	140.572	119.964	225.861	662.468	-227.189	435.279
SEGMENT- SCHULDEN	163.310	98.961	82.117	35.981	380.369	-84.050	296.319
INVESTITIONEN	730	125	5.051	5	5.911	0	5.911

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	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	Tallinn (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
Tesdorpf	Tesdorpf 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

12. Juni 2024:

Hauptversammlung

09. August 2024:

Halbsjahresbericht zum 30. Juni 2024

IMPRESSUM

Hawesko Holding SE – Investor Relations

Elbkaihaus

Große Elbstraße 145d

22767 Hamburg

Tel. 040/30 39 21 00

www.hawesko-holding.com

(Konzerninformationen)