

Hawesko Holding AG

Hamburg

ISIN DE0006042708

Reuters HAWG.DE, Bloomberg HAW GR

Drei-Monats-Bericht zum 31. März 2005

Hamburg, 27. April 2005

Highlights in Millionen €	1. Quartal		+/-
	1.1.–31.3.	1.1.–31.3.	
	2005	2004	
Konzernumsatz	62,2	64,5	-3,5 %
Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit (EBIT)	2,0	1,9	+4,2 %
Konzernergebnis	0,9	0,4	+126,5 %

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

mit dem bisherigen Geschäftsverlauf des Jahres 2005 können wir zufrieden sein. Auf den Umsatzrückgang im ersten Quartal nämlich waren wir bereits eingestellt und haben ihn entsprechend in unserer Jahresplanung berücksichtigt. Außerdem wird am EBIT des ersten Quartals sichtbar, wie sich die Profitabilität von Hawesko auf operativer Ebene gesteigert hat. Hinzu kommen noch Verbesserungen im Finanzaufwand und in der Steuerquote. Wir können uns infolgedessen über einen kräftigen Anstieg des Nachsteuer-Periodenergebnisses freuen, der sich in einer Verdoppelung des Drei-Monats-Ergebnisses pro Aktie: von € 0,09 auf € 0,20 niederschlägt.

Wir bekommen allerdings noch immer keinen Rückenwind von der Konjunktur. Das allgemeine Konsumklima verbesserte sich zwar in den letzten drei Monaten laut GfK-Erhebungen leicht, wird aber zusehends wieder instabiler. Der Weinmarkt insgesamt lag in den ersten drei Monaten 2005 mit 4,9 % im Minus, während der sich Rückgang bei Hawesko auf 3,5 % beschränkte.

In Anbetracht dieser doch etwas eingetrübten Marktverhältnisse und -aussichten blicken wir zufrieden auf den Verlauf der ersten drei Monate zurück – und sind andererseits froh darüber, dass es für Hawesko einige positive Tendenzen gibt, die das laufende Jahr und auch die weitere Zukunft nachhaltig beeinflussen werden. Ich meine insbesondere die niedrigere Steuerquote, die erreichte geringere Belastung durch Bankverbindlichkeiten, die Erfolge bei der Kostenkontrolle und unsere gute Marktstellung, die für eine stabile Rohertragsmarge sorgt.

Damit sind wir gut gerüstet für eine Branche, in der sich in letzter Zeit so einiges tut. Auf der Ebene der Unternehmensfusionen bzw. -übernahmen machten die Verbindungen Constellation/Mondavi, Pernod Ricard/Allied Domecq oder Fosters/Southcorp von sich reden. Dass die Nachfrage der Konsumenten sich weltweit ändert, sorgt für Verwerfungen in den produzierenden Ländern und bei einzelnen Produzenten. In Australien etwa wird verstärkt gefordert, die Rebfläche auf den jetzigen Stand zu begrenzen und keine neue Flächen zuzulassen. In Frankreich gehen Weinbauern auf die Straße, da bestimmte staatliche Regulierungen – Absenkung der Promillegrenze, strengere Kontrolle der Weinwerbung – den Inlandsabsatz von Wein ihrer Meinung nach negativ beeinflusst haben...

Und Deutschland? In Deutschland, habe ich den Eindruck, lässt die „Geiz-ist-geil“-Mentalität endlich etwas nach. Dass etwas billig ist, reicht vielen Konsumenten als Kaufmotivation nicht mehr

aus, denn wo bleibt da der Spaß? Allerdings glaube ich nicht, dass das Pendel einfach zurückschwingt und wir wieder eine Zeit wie die um den Jahrtausendwechsel herum erleben werden, als die Börsengewinne immens waren und es Luxus sein musste, koste es, was es wolle. Ich glaube vielmehr, dass der Kunde recht differenziert bei einigen Ausgaben sparen wird, um sich bei anderen Dingen Luxus leisten zu können. Es ist unsere Aufgabe bei Hawesko, dem Konsumenten immer wieder nahe zu bringen, wie sehr der Luxus guter Weine sich lohnt.

Das klingt einfach, ist aber in der Umsetzung nicht ohne Schwierigkeit. Denn um die Lust am Wein zu wecken, muss man die Weine dem Kunden erklären – und das gelingt im Grunde nur in mühsamer Kleinarbeit, in der persönlichen Kundenansprache. Aber die Anstrengung lohnt sich, da Wein wie kaum ein anderes Produkt Individualität ausdrücken, Geschichte verkörpern und Image transportieren kann. Dies gilt umso mehr im Bereich der höher- und höchstklassigen Weine, in dem die Hawesko-Gruppe zu Hause ist.

Wir werden mit unserer Arbeit für den Wein in diesem Sinne fortfahren und sind zuversichtlich, auch unter diesen anhaltend schwierigen Konsumbedingungen den Umsatz und das Ergebnis steigern zu können.

Mit freundlichen Grüßen

Alexander Margaritoff
Vorstandsvorsitzender

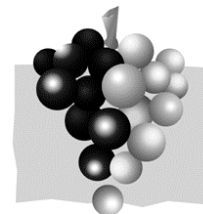
Umsatz und Ergebnis

In den ersten drei Monaten des Jahres 2005 ist der Umsatz des Hawesko-Konzerns um 3,5 % auf €62,2 Mio. zurückgegangen; im ersten Quartal des Vorjahres waren €64,5 Mio. erzielt worden. Der Umsatz verteilte sich wie folgt auf die einzelnen Segmente: Der stationäre Weinfacheinzelhandel verzeichnete im Berichtsquartal einen Umsatz von €21,3 Mio. (+0,3 % gegenüber dem Vorjahresquartal). Der Umsatz im Großhandel belief sich auf €20,2 Mio., gegenüber €18,9 Mio. im Vorjahr (+7,1 %). Der Versandhandel erreichte einen Umsatz von €20,6 Mio., gegenüber €24,3 Mio. im Vorjahr (–15,3 %).

Im stationären Weinfacheinzelhandel (*Jacques' Wein-Depot*) konnte der Umsatz trotz der wegen des frühen Osterfestes um drei reduzierten Anzahl von Verkaufstagen geringfügig gesteigert werden; insbesondere im Monat März verlief das Geschäft erfolgreich. Zum 31. März 2005 betrug die Zahl der *Jacques' Wein-Depots* 257 (ein Depot mehr als im Vorquartal); davon wurden sieben (zum 31. Dezember 2004: fünf) in Österreich betrieben, nach im Januar erfolgter Übernahme der bisher von der Konzernschwester *Wine Company* betriebenen Standorte. Darüber hinaus waren zwei weitere neue Standorte in Deutschland angemietet, aber noch nicht eröffnet. Der flächenbereinigte Umsatz ging gegenüber dem ersten Quartal 2004 leicht zurück (um 1,1 %); bereinigt um den Effekt der geringeren Verkaufstage-Anzahl lag er jedoch im Plus. Der Durchschnittsbonus pro Einkauf sowie die Anzahl der aktiven Kunden stiegen; die Kauffrequenz blieb stabil.

Die positive Umsatzentwicklung im Großhandel ist in erster Linie auf den Vertrieb der Produkte von Baron Philippe de Rothschild S.A. zurückzuführen; diese waren erst nach Ablauf des Vorjahresvergleichs quartals ins Programm aufgenommen worden. Darüber hinaus war die Geschäftsentwicklung bei den Tochtergesellschaften *CWD Champagner und Wein Distributionsgesellschaft* und *Château Classic – Le Monde des Grands Bordeaux* besonders erfreulich. Der Handel mit italienischen Weinen hingegen gestaltete sich schwieriger als im Vorjahreszeitraum.

Die Geschäftsentwicklung im Versandhandel wurde vor allem dadurch beeinflusst, dass eine zu Beginn des letzten Jahres sehr erfolgreiche jubiläumsbezogene Werbung dieses Jahr naturgemäß entfallen musste. Es handelte sich dabei um die zum Jubiläum des 40-jährigen Bestehens durchgeführte Aktion „40 Flaschen Pétrus für je 40 Euro“. Außerdem entfielen die Versandhandelsumsätze in Österreich, da dort die Aktivitäten ganz auf *Jacques' Wein-Depot* und auf den



HAWESKO
HOLDING AG

Großhandel unter *Wein Wolf* fokussiert wurden. Die Anzahl der Bestellungen und die durchschnittliche Anzahl der Flaschen pro Bestellung ging gegenüber der Vorjahresperiode zurück, während die Anzahl der aktiven Kunden nahezu auf Vorjahresniveau blieb und der Durchschnittspreis pro Flasche gesteigert werden konnte.

Der Rohertrag ist im Konzern relativ zum Umsatz geringfügig gestiegen. Ursächlich dafür ist einerseits die aufgrund seines speziellen Vertriebsmix im Großhandel leicht reduzierte Marge, andererseits die leicht gestiegenen Margen sowohl des stationären Facheinzelhandels als auch des Versandhandels. Der Personalaufwand konnte im Verhältnis zum Umsatz mit einer Quote von 10,7 % konstant gehalten werden, der Werbeaufwand (Quote: 8,3 %, gegenüber 8,6 % im Vorjahr) und die Versandkosten (3,8 % gegenüber 4,0 %) sind unterproportional gestiegen. Infolge des Inkrafttretens der Neufassung der IFRS-Richtlinie 3 (Business Combinations) entfällt ab 1. Januar 2005 im Abschreibungsaufwand die Goodwill-Amortisation. Die operative (EBIT-)Marge des Konzerns erhöhte sich gegenüber dem Vorjahr.

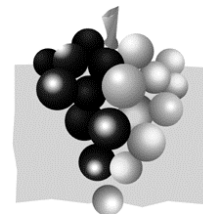
Das Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit im Konzern (EBIT) konnte somit trotz des reduzierten Umsatzes auf €2,0 Mio. gesteigert werden und liegt 4,2 % über dem der vergleichbaren Vorjahresperiode (€1,9 Mio.; dieser Vorjahreswert wurde so angepasst, dass er der ab 1. Januar 2005 rückwirkenden Umstellung der Bilanzierung von zwei Immobilien – des Logistik-Zentrums und eines Geschäftsgebäudes in Tornesch bei Hamburg – von Operating- auf Finance-Leasing Rechnung trägt). Das Weinfacheinzelhandels-Segment *Jacques' Wein-Depot* erreichte aufgrund des gestiegenen Umsatzes und des verbesserten Rohertrags ein operatives Ergebnis von €1,7 Mio. (Vorjahr: €1,6 Mio.). Das Betriebsergebnis im Segment Großhandel konnte durch den Umsatzanstieg auf rund €0,5 Mio. erhöht werden (Vorjahr: €0,3 Mio.). Trotz seines Umsatzrückgangs leistete das Segment Versandhandel aufgrund des optimierten Kostenmanagements einen weitgehend stabilen EBIT-Beitrag (€0,7 Mio., gegenüber €0,8 Mio. im Vorjahr).

Durch Verringerung der Finanzschulden ist der Zinsaufwand mit €0,4 Mio. gegenüber dem Vorjahr (€0,5 Mio., angepasst an die erwähnte veränderte Leasingbilanzierung) erneut niedriger. Der Effekt aus der Anwendung von IAS 39 (Fair-value-Bewertung) verbesserte das Finanzergebnis mit €0,1 Mio., im Gegensatz zum Vorjahr (Belastung von €0,5 Mio.). Das Ergebnis vor Ertragsteuern erhöhte sich dadurch um €0,8 Mio. auf €1,7 Mio. Durch den Wegfall der beiden EBIT-belastenden Faktoren Goodwill-Amortisation und negatives Ergebnis der österreichischen Tochtergesellschaft *Wine Company* verbesserte sich die Steuerquote im Konzern von 50,6 % auf 45,5 %. Das Konzernergebnis nach Steuern und nach Anteilen von Minderheitsgesellschaftern stieg somit von €0,4 Mio. im Vorjahr auf €0,9 Mio. Da keine Optionsrechte mehr ausstehen, ist eine Verwässerung des Gewinns pro Aktie nicht mehr gegeben; der Gewinn pro Aktie beträgt €0,20, nach €0,09 im Vorjahr (Vorjahr verwässert: ebenfalls €0,09). Dabei wurden im Berichtszeitraum 4.416.496 (Vorjahr: 4.405.496) Stück Aktien zugrunde gelegt.

Bilanz

Abweichend von den Vorjahren wird die Bilanz gemäß der ab 1. Januar 2005 gültigen IFRS nach Fristigkeiten aufgestellt. Langfristige Vermögenswerte bzw. Verbindlichkeiten werden grundsätzlich als solche definiert, die eine Laufzeit von mehr als einem Jahr haben, kurzfristige grundsätzlich als solche mit einem Jahr oder weniger Laufzeit. Durch die im Rahmen des „Improvement Project“ veränderte Bilanzierungsmethode des Leasings von zwei Immobilienobjekten von Operating- in Finance-Leasing wird der Buchwert dieser Objekte ab 2005 rückwirkend in die Bilanzposition Sachanlagen aufgenommen. Dies führt zu einem Anstieg der Sachanlagen um €9,8 Mio. und der Bilanzsumme zum 31. Dezember 2004 auf €164,3 Mio. Auf der Passivseite werden die Leasingraten kapitalisiert: Der innerhalb eines Jahres fällige Teil wird den kurzfristigen Finanzschulden zugerechnet und ausgewiesen, der nach einem Jahr fällige Teil den langfristigen Finanzschulden.

Die Bilanzsumme ging gegenüber dem 31. Dezember 2004 um €22,4 Mio. auf €141,9 Mio. zurück. Dies ist in erster Linie auf den Rückgang der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen um €17,7 Mio. zurückzuführen. Dieser Posten erreicht seinen Jahreshöchststand typischerweise am 31. Dezember. Die liquiden Mittel verringerten sich um €3,7 Mio.



HAWESKO
HOLDING AG

Das Eigenkapital ist gegenüber dem 31. Dezember 2004 um € 5,5 Mio. zurückgegangen; ursächlich hierfür ist in erster Linie die Umgliederung der Mittel für die vorgeschlagene Dividende in sonstige Verbindlichkeiten. Die langfristigen Finanzschulden konnten in der Berichtsperiode um € 0,8 Mio. und die kurzfristigen Finanzschulden um € 2,0 Mio. zurückgeführt werden.

Die Investitionen beliefen sich im ersten Quartal 2004 auf € 0,7 Mio. (Vorjahr: € 0,8 Mio.). Sie beziehen sich hauptsächlich auf Ersatzinvestitionen im Konzern.

Kapitalflussrechnung

Der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit lag für den Berichtszeitraum bei € 1,8 Mio. und damit unter dem Wert im gleichen Zeitraum des Vorjahres (€ 3,1 Mio.). Ursache hierfür ist der geringere Abbau der Vorräte.

In der Position „Für Investitionstätigkeit eingesetzte Nettozahlungsmittel“ ist die Auszahlung eines einem Vorstandsmitglied gewährten Darlehens in Höhe von € 1,5 Mio. enthalten.

Ausblick

Auch wenn aktuelle Konjunkturprognosen eine wieder aufwärts gerichtete Branchenentwicklung andeuten, bleibt die Unternehmensplanung des Hawesko-Konzerns für das Geschäftsjahr 2005 vorsichtig. Dementsprechend ist sie vor allem darauf fokussiert, das Marketing der einzelnen Geschäftsbereiche weiter zu verfeinern, die Betriebsabläufe speziell des Versandhandels zu optimieren und den stationären Handel mit Augenmaß zu erweitern.

Für das Gesamtjahr rechnet der Vorstand mit einer Erhöhung des Umsatzes. Als hauptsächliche Wachstumsträger sind dabei vorgesehen: einerseits Umsatzsteigerungen bei *Jacques' Wein-Depot* – sowohl auf bestehender Fläche als auch durch geplante fünf bis zehn Neueröffnungen –, andererseits der Umsatzbeitrag der nunmehr ganzjährig in den Großhandelsvertrieb einbezogenen mit exklusivem Vertriebsrecht betreuten Philippe-de-Rothschild-Weine.

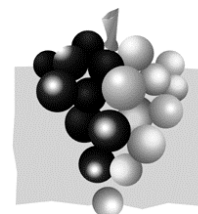
Das operative Ergebnis soll gegenüber 2004 ebenfalls gesteigert werden. Das intensivierte Working-Capital-Management wird beibehalten, um auch 2005 einen deutlich positiven Free-Cashflow zu erreichen; aus heutiger Sicht wird ein Betrag zwischen € 8 Mio. und € 12 Mio. erwartet. Dies würde eine Basis für Dividendenkontinuität bereitstellen.

Fortgesetzt nachhaltiges Management des Working Capital kann zudem für die angestrebte Steigerung der Kapitalrentabilität (ROCE) sorgen; sie lag für das Geschäftsjahr 2004 bei 17 % bzw. 16 % gemäß IFRS ab 1.1.2005. Weitere Prozess- und Kostenoptimierungen sollen die abermalige Verbesserung der EBIT-Marge (Geschäftsjahr 2004: 5,8 % bzw. 6,0 % gemäß IFRS ab 1.1.2005) ermöglichen.

Die Investitionen in Sachanlagen werden im Geschäftsjahr 2005 voraussichtlich bei ca. € 4 Mio. bis € 5 Mio. liegen. Vorgesehene Investitionsschwerpunkte sind neben den Neueröffnungen von *Jacques' Wein-Depots* auch IT-Investitionen im Versandhandels- und Logistikbereich. Es ist geplant, diese Investitionen durch den Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit zu finanzieren.

Sollte es zu einer Verbesserung von Konjunkturlage und Konsumentenstimmung kommen, wäre die Hawesko-Gruppe nach Einschätzung des Vorstands hervorragend dafür aufgestellt, besonders profitabel zu wachsen.

Hawesko Holding AG		
Gewinn- und Verlustrechnung (nach IFRS)		
(in Millionen €, Rundungsdifferenzen möglich)	1.1.–31.3. 2005	1.1.–31.3. 2004
Umsatzerlöse	62,2	64,5
Verminderung (Erhöhung) des Bestandes an fertigen Erzeugnissen	0,0	0,0
Sonstige betriebliche Erträge	2,5	2,5
Aufwendungen für bezogene Waren	-36,7	-38,1
Personalaufwand	-6,7	-6,9
Abschreibungen	-1,1	-1,2
Sonstige betriebliche Aufwendungen	<u>-18,2</u>	<u>-18,8</u>
Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit (EBIT)	2,0	1,9
Finanzergebnis		
Zinserträge/-aufwendungen	-0,4	-0,5
Erträge/Aufwendungen aus der fair value Bewertung	<u>0,1</u>	<u>-0,5</u>
Ergebnis vor Ertragsteuern	1,7	0,9
Ertragsteuern und latente Steuern	<u>-0,8</u>	<u>-0,5</u>
Ergebnis nach Steuern	0,9	0,4
Ergebnisanteil von Minderheitsgesellschaftern	<u>-0,0</u>	<u>-0,0</u>
Konzernergebnis	<u>0,9</u>	<u>0,4</u>
Ergebnis je Aktie (in €, unverwässert)	0,20	0,09
Ergebnis je Aktie (in €, verwässert)	—	0,09
Durchschnittlich im Umlauf befindliche Aktien (Stückzahl in tausend, unverwässert)	4.416	4.405
Durchschnittlich im Umlauf befindliche Aktien (Stückzahl in tausend, verwässert)	—	4.416



Hawesko Holding AG Konsolidierte Bilanz (nach IFRS) (in Millionen €, nicht testiert, Rundungsdifferenzen möglich)	31.3.2005	31.12.2004
<u>Aktiva</u>		
<u>Langfristige Vermögenswerte</u>		
Immaterielle Vermögensgegenstände	6,6	6,4
Sachanlagen	24,4	24,9
Finanzanlagen	1,7	0,7
Geleistete Anzahlungen auf Vorräte	4,4	2,7
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	1,1	1,2
Latente Steuern	<u>20,2</u>	<u>20,8</u>
	58,4	56,8
<u>Kurzfristige Vermögenswerte</u>		
Vorräte	57,4	60,6
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	18,3	35,9
Sonstige Vermögensgegenstände	2,3	1,8
Bankguthaben und Kassenbestände	<u>5,5</u>	<u>9,1</u>
	83,4	107,5
	<u>141,9</u>	<u>164,3</u>
<u>Passiva</u>		
<u>Eigenkapital</u>		
<i>Gezeichnetes Kapital der Hawesko Holding AG</i>	13,2	13,2
<i>Anpassung nach IFRS</i>	<u>-4,4</u>	<u>-4,4</u>
	8,9	8,9
Kapitalrücklage	5,9	5,9
Gewinnrücklagen	32,6	30,6
Ausgleichsposten aus der Währungsumrechnung	-0,0	-0,0
Konzernbilanzgewinn	14,0	21,4
Minderheitsanteile	<u>0,8</u>	<u>1,1</u>
	62,2	67,8
<u>Langfristige Rückstellungen und Verbindlichkeiten</u>		
Pensionsrückstellungen	0,5	0,5
Sonstige langfristige Rückstellungen	0,2	0,2
Finanzschulden	13,8	14,6
Erhaltene Anzahlungen	5,2	3,3
Sonstige Verbindlichkeiten	0,2	0,2
Latente Steuern	<u>0,8</u>	<u>0,8</u>
	20,7	19,7
<u>Kurzfristige Rückstellungen und Verbindlichkeiten</u>		
Kurzfristige Rückstellungen	7,7	9,1
Finanzschulden	15,6	17,6
Erhaltene Anzahlungen	0,9	5,4
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	23,3	32,7
Sonstige Verbindlichkeiten	<u>11,5</u>	<u>11,9</u>
	59,0	76,8
	<u>141,9</u>	<u>164,3</u>

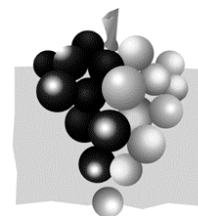
Hawesko Holding AG		
Konzern-Kapitalflussrechnung (nach IFRS)		
(in Millionen €, nicht testiert, Rundungsdifferenzen möglich)	1.1.–31.3. 2005	1.1.–31.3. 2004
Ergebnis vor Ertragsteuern	1,7	0,9
Abschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens	1,1	1,2
Zinsergebnis	0,3	1,1
Ergebnis aus dem Abgang von Anlagevermögen	–0,0	—
Veränderung der Vorräte	1,4	2,1
Veränderung der sonstigen kurzfristigen Aktiva	17,9	13,2
Veränderung der Rückstellungen	–1,6	–1,9
Veränderung der Verbindlichkeiten (ohne Finanzschulden)	–18,3	–12,6
Gezahlte Ertragsteuern	<u>– 0,8</u>	<u>– 0,9</u>
Nettozahlungsmittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit	1,8	3,1
Auszahlungen für gewährte Darlehen	–1,5	–0,4
Auszahlungen für Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände	–0,7	–0,8
Einzahlungen aus dem Abgang von immateriellen Vermögensgegenständen und Sachanlagen	0,0	0,1
Einzahlungen aus dem Abgang von Finanzanlagen	—	<u>0,0</u>
Für Investitionstätigkeit eingesetzte Nettozahlungsmittel	–2,2	–1,1
Auszahlungen für Dividenden	?	?
Auszahlungen an Minderheiten	?	?
Zahlung von Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	–0,2	–0,2
Veränderung der sonstigen Finanzschulden	–2,5	–8,6
Gezahlte Zinsen	<u>– 0,5</u>	<u>– 0,5</u>
Aus Finanzierungstätigkeit abgeflossene Nettozahlungsmittel	<u>–3,2</u>	<u>–9,3</u>
Nettoabnahme von Zahlungsmitteln	–3,7	–7,3
Zahlungsmittel am Anfang des Zeitraums	9,1	14,3
Zahlungsmittel am Ende des Zeitraums	5,5	7,0

Hawesko Holding AG

Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals

In Millionen €, nicht testiert,
Rundungsdifferenzen möglich

	Gezeich- netes Kapital	Kapital- rücklage	Gewinn- rücklagen	Ausgleichs- posten aus der Währungs- umrechnung	Konzern- bilanz- gewinn	Minder- heits- anteile	Gesamt
Stand am 1. Januar 2004	8,9	5,8	25,7	-0,0	25,8	1,3	67,4
Anpassung aus der Anwendung von IAS 17 zum 1.1.2004					-0,9		
Einstellung in Gewinnrücklagen			4,8		-4,8		—
Eigene Anteile							—
Dividende					-4,8	-0,3	-5,2
Differenzen aus der Währungsumrechnung				0,0		0,0	0,0
Verschmelzung <i>Wine Company</i>						—	—
Periodenüberschuss					0,4	0,0	0,4
Stand am 31. März 2004	8,9	5,8	30,5	-0,0	15,6	1,1	61,8
Stand am 1. Januar 2005	8,9	5,9	30,6	-0,0	21,4	1,1	67,8
Einstellung in Gewinnrücklagen			2,7		-2,7		—
Eigene Anteile			-0,6				-0,6
Dividende					-5,5	-0,3	-5,8
Differenzen aus der Währungsumrechnung						0,0	0,0
Periodenüberschuss					0,9	0,0	0,9
Stand am 31. März 2005	8,9	5,9	32,6	-0,0	14,0	0,8	62,2



Segmente (in Millionen €, Rundungsdifferenzen möglich)					
1.1.–31.3.2005	Fach- einzelhandel	Großhandel	Versandhandel	Sonstiges/ Überleitung	Konzern
Fremdumsatz	21,3	20,2	20,6	0,1	62,2
Betriebsergebnis (EBIT)	1,7	0,5	0,7	-0,9	2,0
1.1.–31.3.2004	Fach- einzelhandel	Großhandel	Versandhandel*)	Sonstiges/ Überleitung*)	Konzern
Fremdumsatz	21,2	18,9	24,3	0,1	64,5
Betriebsergebnis (EBIT)	1,6	0,3	0,8	-0,7	1,9

*) Angepasst wegen der zum 1.1.2005 erfolgten rückwirkenden Umwandlung des Leasings von zwei Immobilienobjekten in Finance-Leasing.

Anhang zum Drei-Monats-Bericht zum 31. März 2005

Allgemeine Grundsätze: Dieser Bericht wurde in Übereinstimmung mit International Accounting Standard (IAS) 34 gemäß den zum Stichtag gültigen Vorgaben des International Accounting Standards Board (IASB), London, erstellt. Dieser Bericht ist nicht testiert.

Konsolidierung: Der Konsolidierungskreis der Hawesko Holding AG ist gegenüber dem Jahresabschluss 2004 unverändert geblieben.

Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze: (1) Die angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden entsprechen grundsätzlich denen des letzten Konzernabschlusses zum Geschäftsjahresende. Eine detaillierte Beschreibung dieser Methoden ist im Geschäftsbericht 2004 veröffentlicht. Die im Rahmen des „Improvement Project“ überarbeiteten IAS bzw. IFRS wurden angewandt. (2) Unterjährig werden zyklische Sachverhalte, soweit wesentlich, auf Grundlage der Unternehmensplanung abgegrenzt.

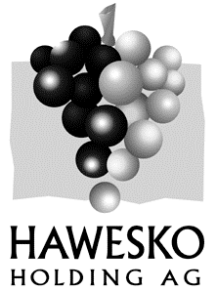
Sonstige Angaben: (1) Ereignisse, die für die Beurteilung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Hawesko Holding AG und des Konzerns von besonderer Bedeutung sind – wie in IAS 10 definiert –, sind nach Schluss des Berichtszeitraumes nicht eingetreten. (2) Außerplanmäßige Entwicklungskosten sind im Berichtszeitraum nicht angefallen. (3) Die Auftragslage bleibt weiterhin zufriedenstellend. (4) In der personellen Zusammensetzung des Vorstands und des Aufsichtsrats sind bis zum Datum der Erstellung dieses Berichts keine Veränderungen eingetreten. (5) Die Anzahl der von Aufsichtsrats- und Vorstandsmitgliedern gehaltenen Aktien sowie der den Mitgliedern des Vorstands gewährten Optionen ist gegenüber dem 31. Dezember 2004 unverändert geblieben. (6) Die Hawesko Holding AG hält derzeit 20.000 eigene Aktien.

Sonstige Angaben	1.1–31.3. <u>2005</u>	1.1.–31.3. <u>2004</u>
Mitarbeiter (Durchschnitt während des Zeitraums)	552	565

Kalender:

Jahreshauptversammlung
Ex-Dividende
Zweites Quartal/Halbjahresbericht
Drittes Quartal/Neun-Monats-Bericht
Vorläufiger Bericht über das Geschäftsjahr 2005

20. Juni 2005
21. Juni 2005
27. Juli 2005
26. Oktober 2005
Ende Januar 2006



Herausgegeben von: Hawesko Holding AG
– Investor Relations –
20205 Hamburg

Tel. + 49 40 / 30 39 21 00
Fax +49 40 / 30 39 21 05
Internet: <http://www.hawesko.com>