

GESCHÄFTSBERICHT 2012

AUSGERICHTET AUF ERFOLG:

On-the-go.



SÜSSWAREN UND SNACKS
TABAKWAREN
GETRÄNKE
ELECTRONIC VALUE

BELIEFERUNGSPUNKTE: 120.500
EIGENE FAHRZEUGE: 880
LAGER: 30
MITARBEITER: 5.807

Lekkerland bietet seinen Kunden in Europa eine einzigartige Kombination aus Großhandel, Logistik und Service. Als Partner für die Anbieter von Unterwegskonsum liefert Lekkerland Tabakwaren, Food-to-go, Getränke, Electronic Value und vieles mehr. Dabei stehen stets die individuellen Anforderungen der Kunden im Fokus – mit Lekkerland erhält jeder Shop ein ausgereiftes Gesamtpaket mit maßgeschneiderten Leistungen. Das macht Lekkerland zu einem starken Partner über die Grenzen hinweg. Denn „On-the-go“ sind wir!

Unser Kerngeschäft



TABAKWAREN

Der Frequenzbringer in Convenience-Shops: Wir bieten mehr als 4.000 verschiedene Tabakwaren von Zigaretten bis hin zu Raucherbedarf.



GETRÄNKE

Mit Getränkeinnovationen überzeugen: Wir liefern ein vielfältiges Einweg- und Mehrweg-Getränkessortiment mit bekannten Industrie- und starken Eigenmarken.



SÜSSWAREN UND SNACKS

Ob Schokoriegel, Kekse, Chips oder Eis: Wir wissen, was bei Konsumenten ankommt, und liefern europaweit.



E-VA

Praktische Terminals für Prepaid-Produkte: Ob Geschenkkarte oder Handyguthaben: Wir haben für jeden Kunden das Richtige.



Unsere Vision

„On-the-go“ Lösungen sind unsere Leidenschaft. Unser Anspruch ist es, der bevorzugte Partner für Anbieter von Unterwegskonsum zu sein. Ihr Erfolg ist unser Antrieb – europaweit.

Unsere Strategie: „Convenience 2020 – Agenda for Success“

siehe Seite 4



**KERNGESCHÄFT
STÄRKEN**



**ON-THE-GO
FOODSERVICE**



3-T-LOGISTIK



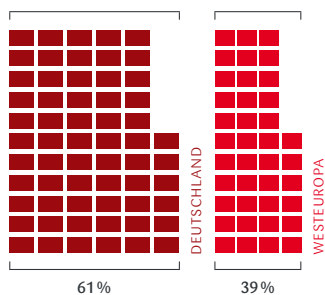
**STÄRKUNG DER
KUNDENBINDUNG**

IN MIO. €	2012*	2011*	2010	2009	2008
Ergebnis					
Umsatz	11.484	11.357	12.200	12.000	11.598
EBITDA	184	141	152	134	136
EBIT	143	96	100	85	82
Jahresüberschuss	80	51	64	55	49
Umsatzrendite (%) ¹	3,2	2,2	2,1	1,8	1,7
Bilanz					
Bilanzsumme	1.513	1.301	1.322	1.344	1.356
Kapitalquote ²	10,6	11,7	11,4	10,6	11,7
Cashflow ³	118	124	180	165	128
Investitionen ⁴	43	37	44	50	45
Mitarbeiter (Anzahl) ⁵	5.807	5.950	6.164	6.622	7.188

* Werte, sofern relevant, im Hinblick auf den „Nicht fortgeführten Geschäftsbereich“ angepasst.

- 1 EBIT in % vom Umsatz ohne Tabaksteuer
- 2 Nach HGB-Eigenkapitalquote
- 3 Aus betrieblicher Tätigkeit
- 4 Ohne Finanzanlagen
- 5 Jahresdurchschnitt, ohne Auszubildende

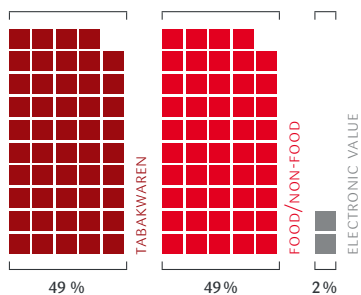
01 Umsatzanteile nach Segmenten



Das Segment Deutschland bleibt größtes Segment mit einem Umsatzanteil von 61%. Auf das Segment Restliches Westeuropa entfallen 39% des Gesamtumsatzes.

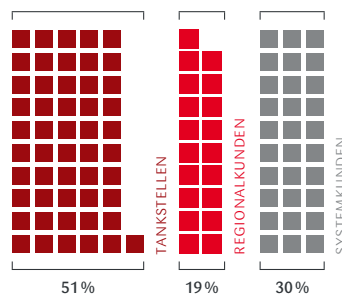
02 Umsatzanteile nach Sortimenten

ohne Tabaksteuer



Der Anteil des Bereichs Tabakwaren ohne Tabaksteuer liegt bei 49% des Gesamtumsatzes. Das Sortiment Food/Non-Food macht 49% des Umsatzes aus und Provisionen auf Electronic Value (e-va)/Sonstiges 2%.

03 Umsatzanteile nach Vertriebslinien



51% des Umsatzes erfolgten über die Vertriebslinie Tankstellen. Der Umsatz durch Regionalkunden macht einen Anteil von 19% aus, während 30% des Gesamtumsatzes auf Systemkunden entfallen.

Unsere Mission

Wir sind ein multinationaler Großhändler und Partner für alle Handelsformate, die Menschen bequemen Unterwegskonsum ermöglichen.

Wir liefern Tabakwaren, Food-to-go, Getränke, Non-Food-Produkte, Electronic Value und vieles mehr. Unser Produktangebot, unsere Logistik und unsere Dienstleistungen sind maßgeschneidert, um den nachhaltigen Geschäftserfolg unserer Kunden zu fördern.

Wir, das ist Lekkerland.

AUSGERICHTET AUF ERFOLG:

On-the-go.



ON-THE-GO
SEITE 4



ERFOLG IST UNSER ANTRIEB
SEITE 10



GRÖSSE HEISST VERANTWORTUNG
SEITE 16



A GREAT PLACE TO WORK
SEITE 22

INHALT

2	Unser Unternehmen	28	Konzern-Lagebericht	93	Weitere Informationen
2	Vorstandsvorwort	55	Konzern-Abschluss	93	Bericht des Aufsichtsrats
4	Unsere Strategie	60	Konzern-Anhang	94	Corporate Governance Bericht
10	Unsere Aussichten	92	Bestätigungsvermerk	99	Organe der Gesellschaft
16	Unsere Verantwortung			99	Gesellschaftsstruktur
22	Unsere Mitarbeiter			100	Zentrale, Landesgesellschaften



01

02

01 Michael Gerlif

Chief Financial Officer (cfo)
der Lekkerland AG & Co. KG
Verantwortlich für die Bereiche Finanzen,
Mergers and Acquisitions (M&A),
Controlling, Rechnungswesen,
Business Control, IT und Recht

02 Patrick Steppe

Chief Sales Officer (cso)
der Lekkerland AG & Co. KG
Verantwortlich für die Bereiche Vertrieb und
Marketing

03 Michael Hoffmann

Chief Executive Officer (ceo)
der Lekkerland AG & Co. KG
Verantwortlich für die Bereiche Strategie,
Human Resources (HR) und Kommunikation

04 Kay Schiebur

Chief Operating Officer (coo)
der Lekkerland AG & Co. KG
Verantwortlich für die Bereiche Einkauf,
Logistik, Nachhaltigkeit und
Qualitätsmanagement

03

04

Board of Management

BELIEFERUNGSPUNKTE: **120.500**

EIGENE FAHRZEUGE: **880**

LAGER: **30**

MITARBEITER: **5.807**

AN UNSERE STAKEHOLDER

On-the-go.



Sehr geehrte Damen und Herren,

2012 war für Lekkerland ein Jahr des Übergangs. Nachdem wir die Strategie „Agenda for Growth“ 2011 abgeschlossen hatten, war es an der Zeit, die strategische Ausrichtung für die kommenden Jahre zu definieren. Das Ergebnis ist „Convenience 2020“, unsere „Agenda for Success“. Die Unternehmensstrategie gibt vor, was wir bis 2020 erreichen wollen. Unsere Ziele sind anspruchsvoll und der Weg klar festgelegt. So kommen wir unserer Vision Jahr für Jahr näher: Lekkerland ist der bevorzugte Partner für alle Anbieter von Unterwegskonsum – europaweit!

Auch im vergangenen Jahr waren wir als multinationaler Großhändler, Dienstleister und Partner unserer Kunden in Europa erfolgreich. Und doch ergaben umfangreiche Analysen im Strategieprozess, dass wir in allen Märkten und bei allen Zielgruppen noch deutliche Potenziale besitzen. Mit „Convenience 2020“ werden wir unsere Chancen gezielt nutzen und durch neue Serviceleistungen und Produkte unseren Geschäftserfolg weiter steigern.

Wie wollen wir unsere Ziele erreichen? Mit „Convenience 2020 – Agenda for Success“ verfolgen wir vier strategische Richtungen, um nachhaltigen Geschäftserfolg sicherzustellen. Die Grundlage legen wir mit der Vertiefung und Ausweitung unseres Kerngeschäftes mit Systemkunden, Tankstellen und Regionalkunden. Unseren Kunden, die „On-the-go“ Foodservice Produkte wie beispielsweise belegte Brötchen oder Kaffee verkaufen, bieten wir komplette, maßgeschneiderte Lösungen für ihren Shop an. Systemgastronomen und

03

04

weitere Kundengruppen, die Waren aus verschiedenen Temperaturzonen – ungekühlt, gekühlt und tiefgekühlt – benötigen, überzeugen wir künftig verstärkt mit unserer Logistikleistung. Die Loyalität unserer Partner stärken wir durch Einzelhandelslösungen: Mit einem professionellen Category Management oder kompletten Shopkonzepten unterstützen wir sie dabei, ihr Geschäft erfolgreicher zu führen. Die erfolgreiche Umsetzung unserer Strategie steht für uns im Jahr 2013 und in den kommenden Jahren im Fokus. 2012 haben wir dafür wichtige Grundlagen geschaffen. Um unsere strategischen Ziele konsequent zu verfolgen, benötigen wir qualifizierte und motivierte Mitarbeiter. Mehr denn je werden wir in die Förderung unserer Angestellten und in ihre Zufriedenheit investieren. Denn die Herausforderung, unsere neue Strategie erfolgreich umzusetzen, werden wir nur gemeinsam meistern.

An dieser Stelle möchten wir allen unseren Mitarbeitern und Partnern für die wertvolle Unterstützung bei der strategischen Neuausrichtung von Lekkerland danken. Dies war ein wichtiger Schritt für unser Unternehmen – wir haben eine solide Basis für die zukünftige Entwicklung geschaffen, die wir nun konsequent vorantreiben.

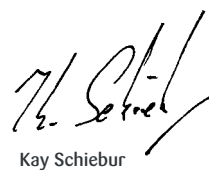
Mit freundlichen Grüßen
Der Vorstand



Michael Hoffmann



Michael Gerlif



Kay Schiebur



Patrick Steppe



... 2,40 €
 ... 1,80 €
 ... 2,00 €



On-the-go

Mit unserer neuen Unternehmensstrategie „Convenience 2020 – Agenda for Success“ richten wir uns auf die Zukunft aus. Um in den kommenden Jahren profitabel zu wachsen, werden wir unser Kerngeschäft stärken und ausbauen.

CONVENIENCE 2020 – AGENDA FOR SUCCESS



KERNGESCHÄFT STÄRKEN



ON-THE-GO FOODSERVICE



3-T-LOGISTIK



STÄRKUNG DER KUNDENBINDUNG



Frische wird für immer mehr Verbraucher zum entscheidenden Argument. Und dies gilt nicht nur für appetitlich belegte Brötchen.



BELEGTES BRÖTCHEN



...OPRESSO 2,20 €
 1,80 €
 2,00 €



Unterwegs in Richtung Erfolg: Um unsere Ziele zu erreichen, verfolgen wir seit 2012 konsequent vier strategische Richtungen. Sie sind das Ergebnis einer umfangreichen Analyse in der Strategieentwicklung. Jetzt konzentrieren wir uns voll und ganz auf die Umsetzung.

CONVENIENCE 2020 – AGENDA FOR SUCCESS



KERNGESCHÄFT STÄRKEN



ON-THE-GO FOODSERVICE



3-T-LOGISTIK



STÄRKUNG DER KUNDENBINDUNG

MEHR LESEN



Convenience 2020 – Lekkerland auf Wachstumskurs

Ob an der Tankstelle, im Kiosk oder Supermarkt – sich unterwegs zu versorgen, ist Teil des täglichen Lebens. Als Partner für die Anbieter von Unterwegskonsum verfügt Lekkerland über eine einzigartige Expertise. Damit werden wir unser Geschäft und das unserer Kunden ausbauen und neue Märkte erschließen. Im Rahmen unserer neuen Unternehmensstrategie „Convenience 2020 – Agenda for Success“ haben wir vier Richtungen für die Zukunft definiert, mit denen wir Umsatz und Ertrag in den kommenden Jahren steigern wollen. Damit sind wir auf dem richtigen Weg.

KERNGESCHÄFT STÄRKEN



Wir stärken unser Kerngeschäft und bauen das Geschäft mit regionalen Kunden aus.

- **Stärkung und Ausbau des Kerngeschäftes**
- **Wachstumschancen bei unabhängigen Regionalkunden**
- **Breite Basis der Systemkunden kontinuierlich erweitern**



Viele erfolgreiche Unternehmen haben eins gemeinsam: Die Konzentration auf ihr Kerngeschäft. Auch Lekkerland hat einen starken Kern und wird diesen künftig weiter festigen und ausbauen.

Am Anfang des Strategieprozesses stand die genaue Analyse der Ausgangslage und des aktuellen Kerngeschäfts von Lekkerland – Großhandel mit Süßwaren und Snacks, Tabak, Getränken und Electronic Value (e-v) für Systemkunden. Dieses Geschäft wird Lekkerland stärken und weiter ausbauen: durch das Gewinnen neuer Systemkunden, zufriedene Bestandskunden, aber auch durch die Ausweitung von Verträgen und von Belieferungsvolumina. Viele unserer Systemkunden sind zufrieden mit der partnerschaftlichen Zusammenarbeit. So verlängerte Lekkerland auch 2012 wieder erfolgreich bestehende Verträge und konnte neue Partner überzeugen. Dabei setzen nicht nur Kioske und Mineralölgesellschaften auf die Convenience-Kompetenz von Lekkerland.

Die Filialen einer Bäckereikette in der Wiener Innenstadt zeigen, welche besonderen Anforderungen kleine Shops im Stadtzentrum an moderne Logistik stellen: Sie benötigen kleine Warenmengen mit einer hohen Lieferfrequenz und ein hohes Maß an Flexibilität. Lekkerland Österreich hat daher für Wien und Salzburg ein innovatives Sprinterkonzept entwickelt: Die kleinen, wendigen Sprinter mit Kühlmöglichkeit

finden problemlos einen Parkplatz und versorgen Kunden in Citylagen mit frischen und ungekühlten Produkten.

Gerade die hohe Kompetenz im Bereich Tabakwaren überzeugt viele Kunden von Lekkerland. So beliefert der Konzern in den Niederlanden und in Belgien erfolgreich Lebensmitteleinzelhändler mit Zigaretten und weiteren Tabakwaren. Dieses Geschäft ist noch ausbaufähig – potenziell auch in Ländern, in denen der Tabakverkauf besonderen Restriktionen unterliegt, wie beispielsweise in Spanien oder Österreich. Denn Lekkerland kann jahrzehntelange Erfahrung in der Lieferung und Lagerung von Tabakwaren vorweisen – und diese zahlt sich aus.

So wichtig unsere Systemkunden für das Kerngeschäft von Lekkerland sind, so sehr richten wir uns mit „Convenience 2020“ nun auch auf regionale Kunden aus. Für den kleinen Kiosk zählt vor allem die individuelle Lösung: Regionalkunden haben ganz andere Bedürfnisse als überregional organisierte Ketten. Kunden mit begrenzter Lagerfläche schätzen beispielsweise eine kurzfristige Belieferung mit kleinen Warenmengen. Darauf reagiert Lekkerland mit noch mehr Flexibilität und einer Ausweitung der Beratungsleistungen. Denn mit der neuen Unternehmensstrategie gilt bei Lekkerland mehr denn je: Jeder Kunde steht im Mittelpunkt.

ON-THE-GO FOODSERVICE LÖSUNGEN



Wir bieten unseren Kunden im Bereich „On-the-go“ Foodservice komplette Lösungen an.

- Große Wachstumschancen für „On-the-go“ Foodservice Produkte
- Komplett Lösungen vom Ladenbaumodul bis hin zu Werbemitteln
- Kunden im Bereich Unterwegsverzehr erfolgreich machen



FRISCHE SALATE

Wer heute seinen Hunger an der Tankstelle oder am Kiosk stillen will, hat meist mehr als einen Schokoriegel im Sinn. Frisch und lecker soll es sein, gerne auch mal etwas Warmes.



BELEGTE BRÖTCHEN

Lekkerland bietet seinen Kunden eine große Vielfalt an Frische- und Tiefkühlprodukten für die unterwegsversorgung an wie beispielsweise Salate, vorgeschnittenes Obst, Säfte, belegte Brötchen oder fertige kleine Mahlzeiten. Durch einen Ausbau der Logistikzentren mit Kühl- und Tiefkühlagereinheiten und einer verstärkten Umstellung auf Mehrkammerfahrzeuge in 2012 sind wir in den meisten Ländern bereits für die „Frische-Lieferung“ gerüstet.



KLEINE WARME MAHLZEITEN

Ein heißes Thema sind auch Kaffee und Backwaren. Beide zählen im „On-the-go“-Segment zu den stärksten Umsatzbringern. Diese Chance lassen wir uns und unseren Kunden nicht entgehen.



FRESH-CUT-OBST

Mit integrierten Konzepten und fertigen Ladenbaumodulen ermöglichen wir unseren Kunden, eine Kaffeebar, ein Bistro oder eine Frischetheke in ihr Shopangebot aufzunehmen.

Auf Wunsch liefern wir alles aus einer Hand – ganz nach den individuellen Anforderungen unserer Kunden. Dabei unterscheidet sich ein Backstuben- oder Kaffeebarmodul für die kleine Ladenfläche im Kiosk grundlegend von der Frischetheke oder dem kompletten Bistro-Konzept für die Tankstelle an der Autobahn.

Während Lekkerland bereits in den Jahren zuvor für seine Kunden erfolgreich Ladenbaukonzepte entwickelt hat, unterstützen wir unsere Kunden seit 2012 noch intensiver bei der Umsetzung. So wie zum Beispiel in den Niederlanden. Hier hat Lekkerland vergangenen November das 200. Kaffeebarmodul Piacetto in einer Tankstelle platziert. Für die Einrichtung der kompletten Piacetto-Kaffeebar in einem bestehenden Shop benötigt Lekkerland nur einen Arbeitstag.

Neben individuellem Ladenbau oder der Ausstattung mit Produkten und Geräten hilft Lekkerland seinen Kunden auf Wunsch auch bei der Vermarktung, Geräte- und Hygieneschulung und vielen weiteren Fragen rund um ein erfolgreiches Shopkonzept.



Das Lekkerland Expertenteam entwickelt Rezepte, Ideen und komplette Lösungen im Bereich „On-the-go“ Foodservice.

3-TEMPERATUR-LOGISTIK



Wir bauen Kompetenz für die Belieferung von Schnellrestaurants auf und erweitern unsere 3-Temperatur-Logistik.

- Schnellrestaurants sind ein starkes Marktsegment
- Conway Spanien überzeugt mit moderner 3-Temperatur-Logistik
- Umstellung auf Mehrkammer-LKW und Ausbau der Tiefkühlager



Lekkerland investiert nicht nur in die Umstellung der Fahrzeugflotte: Auch die Lagerflächen für Tiefgekühltes werden deutlich ausgebaut.

Logistik ist unsere Kernkompetenz, die 3-Temperatur-Logistik unsere Zukunft.

In Spanien bewährt sich die 3-Temperatur-Logistik von Lekkerland bereits seit Jahren. Das Unternehmen übernimmt auf der iberischen Halbinsel für zahlreiche namhafte Systemgastronomen die 1-Stopp-Belieferung mit allen ungekühlten, gekühlten und tiefgekühlten Lebensmitteln, zum Beispiel für 500 Filialen einer namhaften internationalen Fast-Food-Kette.

Was in Spanien so gut funktioniert, wird jetzt mit der neuen Unternehmensstrategie auf weitere Länder und andere Kunden ausgeweitet. Für dieses Ziel haben wir vergangenes Jahr spürbar investiert. Die Lagerflächen für tiefgekühlte Waren wurden in Deutschland, den Niederlanden und Belgien ausgebaut, die Anzahl unserer Multitemperatur-Fahrzeuge deutlich erhöht.

Attraktiv ist die 3-Temperatur-Logistik nicht nur für Schnellrestaurants, sondern auch für Tankstellen und den Lebensmitteleinzelhandel, nehmen Frische- und Tiefkühlprodukte in ihrem Sortiment doch eine zunehmend größere Bedeutung ein.

Einen ersten großen Erfolg konnten wir 2012 bereits erzielen: Lekkerland Deutschland hat 2012 den ersten großen Tankstellensystemkunden komplett auf 3-T umgestellt und beliefert nun mehr als 1.000 Stationen einer großen Mineralölgesellschaft zusätzlich auch mit Tiefkühlkost.

Mit dem Mehrwert unserer 3-T-Logistik: „Eine Bestellung. Eine Lieferung. Eine Rechnung.“ wollen wir 2013 weitere Kunden überzeugen.

3-TEMPERATUR-LOGISTIK



Die Trennwände zwischen den verschiedenen Temperaturbereichen im Mehrkammer-LKW lassen sich flexibel nach Bedarf positionieren und ermöglichen so eine optimale Ausnutzung des Laderaums.

**TROCKEN: ungekühlt**

Getränke, Süßwaren, Tabakwaren ...

**FRISCHE: 0 - 7 °C**

Obst & Gemüse, Molkereiprodukte ...

**TIEFKÜHL: -18 °C**

tiefgekühlte Backwaren, Pizza, Eis ...



STÄRKUNG DER KUNDENBINDUNG



Wir entwickeln Lösungen zur Stärkung der Loyalität unserer Einzelhandelskunden.

- **Komplette Einzelhandelslösungen wie Shopkonzepte oder Regallayouts**
- **Professionelles Category Management für Kunden europaweit**
- **Maßgeschneiderte Services für den Erfolg**

Kunden erfolgreich machen, ist unser Antrieb und die Basis stabiler Kundenbeziehungen. Lekkerland baut daher die Dienstleistungen für den Einzelhandel weiter aus und erhöht so die Loyalität seiner Kunden. Gefragt ist vor allem unsere Kompetenz als Dienstleister und Full-Service-Spezialist. Wir werden ab 2013 verstärkt komplette Shoplösungen anbieten: Mit Category Management und maßgeschneiderten Sortimentslösungen positionieren wir uns noch deutlicher als beratungs- und umsetzungsstarker Businesspartner.

Lekkerland liefert Lösungen für alle Sortimentsbereiche – ob Getränke, Kaffee, Eis, Süß- oder Tabakwaren. Das Angebot erstreckt sich – je nach Kundenwunsch – von der Entwicklung eines Regalplanogramms zur optimalen Warenplatzierung bis hin zum vollständigen Shopkonzept und dessen Umsetzung. Auch dabei richtet Lekkerland seine Leistungen strikt nach den individuellen Kundenbedürfnissen aus. Jeder Standort wird genauestens analysiert und unsere Leistungen passgenau entwickelt. Die Lekkerland Lösungen integrieren sich reibungslos in die bestehende Shopstruktur und helfen unseren Kunden dabei, ihren Absatz zu steigern. Ein Beispiel ist das Eiskonzept „Ice, cool & lekker“. Das Angebot orientiert sich konsequent an

den Wünschen der Verbraucher. Gebündelt in einer Truhe finden sich die beliebtesten Produkte aller wichtigen Hersteller. Seit 2012 gestalten Lekkerland und der Marktführer im Bereich Impulseis in Deutschland zudem gemeinsam den Außenauftritt mit Eistruhen, Sonnenschirmen und weiteren Werbemitteln. Dadurch lässt sich eine Erhöhung der Kaufimpulse am Point of Sale (POS) verzeichnen. In klassischen Convenience-Absatzkanälen wie Tankstellenshops, aber auch Kiosken und Bäckereien ist Eis ein wichtiger Sortimentsbaustein – und das nicht nur im Sommer. Deswegen bietet das „Ice, cool & lekker“ Konzept einen Rundum-Service.

Das Category Management ist eine der herausragenden Stärken von Lekkerland. Hier bringen wir unsere Expertise als Convenience-Spezialist für unsere Kunden ab 2013 noch stärker zur Entfaltung. Mit der Shop-, Sortiments- und Regaloptimierung ermöglichen wir dem Einzelhandel, seine Verkaufsfläche optimal zu nutzen und sein Sortiment exakt an den Bedürfnissen und Suchgewohnheiten seiner Kunden auszurichten.

Bereits 2012 konnte Lekkerland sein Category Management weiter ausbauen. In Spanien beispielsweise berät Conway einen Betreiber von Convenience-Stores an Tankstellen, Flughäfen und Hotels bei der Produktplatzierung in allen Verkaufsstellen. Durch die enge Verzahnung der Aktivitäten auf Gruppenebene nutzt Lekkerland vorhandenes Wissen optimal aus und erhöht die Kompetenz für seine Kunden. Lekkerland Österreich verzeichnete zum Beispiel 2012 beachtliche Erfolge und ist nun der Category-Management-Partner einer renommierten Baumarkt-Kette.



Erfolg ist unser Antrieb

Erfolg entsteht aus der Konzentration aufs Wesentliche. Und wesentlich für den Erfolg von Lekkerland ist der Erfolg unserer Kunden. Im Zentrum unserer Aktivitäten stehen daher immer unsere Kunden mit ihren vielfältigen Bedürfnissen.

KLARE AUSRICHTUNG AUF DIE VISION



DER PARTNER
IN EUROPA



EXPERTE FÜR
ON-THE-GO



PROFITABLES
WACHSTUM



INNOVATIVE
KONZEPTE



Der Kunde im Mittelpunkt: Als starker Partner für die Anbieter von Unterwegskonsum richtet Lekkerland seine Leistungen und Prozesse an den Bedürfnissen der Shop-Betreiber aus.



STARKER PARTNER:
DER LEKKERLAND
AUSSENDIENST





03 Unsere Aussichten

Ob Logistik, Großhandel oder Category Management: Mit maßgeschneiderten Lösungen und Leistungspaketen verhelfen wir unseren Kunden noch zielgerichteter zu nachhaltigem Gewinn. Und kommen so unserer Vision Jahr für Jahr näher: Der bevorzugte Partner für die Anbieter von Unterwegskonsum zu sein – europaweit!

KLARE AUSRICHTUNG AUF DIE VISION



DER PARTNER
IN EUROPA



EXPERTE FÜR
ON-THE-GO



PROFITABLES
WACHSTUM



INNOVATIVE
KONZEPTE

AUF DEM WEG IN DIE ZUKUNFT





„Unser Anspruch ist es, der Partner Nummer 1 für die Anbieter von Unterwegskonsum zu sein.“

Der Convenience-Handel ist wie der Konsument immer in Bewegung. Das veränderte Mobilitätsverhalten moderner Menschen beeinflusst das Geschäft mit der Unterwegsversorgung. Mit langjähriger Erfahrung, frischen Ideen und einer klaren Strategie geht Lekkerland im Convenience-Segment voran – immer mit dem Ziel, seine Kunden erfolgreicher zu machen.

Mit der neuen Unternehmensstrategie „Convenience 2020 – Agenda for Success“ strebt Lekkerland ein kräftiges Umsatzplus bis 2020 an. Was macht Sie so optimistisch?

MICHAEL HOFFMANN: Unsere Analyse zeigt in vielen Bereichen noch profitable Wachstumsmöglichkeiten. Die Produktvielfalt und das breite Angebot an Dienstleistungen, das wir etwa in Deutschland und den Niederlanden bereits anbieten, lassen sich europaweit ausdehnen. Allein dadurch können wir große Wachstumspotenziale erschließen. Lekkerland überzeugt mit einer hohen Kompetenz, beispielsweise im Bereich Category Management oder Logistik. Damit machen wir unsere Kunden erfolgreich – und heben uns deutlich vom Wettbewerb ab. Deshalb bin ich mir sicher, dass wir unsere Ziele erreichen.

„Convenience 2020 – Agenda for Success“ formuliert ehrgeizige Ziele wie den Wandel vom Großhändler zum integrierten Dienstleister. Welchen Einfluss hat dies auf die Identität von Lekkerland?

MICHAEL HOFFMANN: Der Dienstleistungsgedanke wird für Lekkerland immer wichtiger. Einkaufen und verkaufen ist natürlich die Basis unseres Geschäftsmodells, darüber werden wir aber hinauswachsen. Wir bauen mit unseren Kunden und der Industrie langfristige Partnerschaften auf, damit wir so zu einem strategischen Partner bei der Vermarktung, Distribution und Geschäftsentwicklung werden. Hier sehen wir noch viele Möglichkeiten, die Wertschöpfungsketten in Kooperation mit unseren Kunden und Partnern zu verbessern.

Das Geschäft mit unabhängigen Kunden soll intensiviert werden. Das sind oft kleine, regionale Shops. Was wird sich ändern?

PATRICK STEPPE: Wir werden uns auf jeden Fall noch stärker auf die Bedürfnisse unserer Kunden ausrichten – das gilt für System- und unabhängige Kunden gleichermaßen. Dabei gibt es keine Patentlösungen, die für alle Kunden passen: Wir werden bei jedem Kunden, jedem Vertriebskanal und jedem Shop-Standort

genau prüfen, welche Anforderungen erfüllt werden müssen, damit unser Kunde erfolgreich ist.

Bei einem unabhängigen Kiosk sind das ganz andere Bedürfnisse als bei einem Systemkunden. Das ist eine Herausforderung für alle Geschäftsbereiche – Vertrieb, Marketing, Warenmanagement und Logistik. Für den Vertrieb bedeutet dies beispielsweise, bei unabhängigen Kunden die Besuchsfrequenz und die Beratungsleistung zu erhöhen. Oder modernste Weblösungen und Verkaufskonzepte zu entwickeln, die unseren Kunden ermöglichen, ihr Geschäft zu erweitern.

Unsere Logistik muss Kleinstkunden noch schnellere und flexiblere Lieferlösungen anbieten und die Distributionsmengen noch genauer an die Kundenbedürfnisse anpassen, während das Marketing daran arbeitet, ein Kundenbindungsprogramm zu entwickeln.

In Spanien ist Lekkerland bereits seit Jahren mit seiner 3-Temperatur-Logistik erfolgreich. In Deutschland wurde 2012 der erste Systemkunde komplett auf 3-T umgestellt. Wo sonst werden wir die Mehrkammerfahrzeuge in Kürze antreffen?

KAY SCHIEBUR: In Spanien ist unsere 3-Temperatur-Logistik seit Jahren fest etabliert. Zwischen 2010 und 2012 haben wir in Deutschland, Belgien und den Niederlanden signifikant nachgezogen und massiv in den Ausbau unserer Mehrkammerflotte investiert. 3-T ist für Lekkerland ein gesamteuropäisches Projekt. In Deutschland zum Beispiel besteht unsere Fahrzeugflotte bereits zur Hälfte aus modernsten Mehrkammer-LKW. In den anderen Ländern prüfen wir derzeit die Optionen.

Wie steht es mit Ihren Logistikzentren – die müssen doch bestimmt auch umgerüstet werden?

KAY SCHIEBUR: Die Lagerflächen für Tiefkühl- und Frische-Produkte haben wir 2012 für einen zweistelligen Millionenbetrag ausgebaut und die kompletten Routenplanungen auf die neue 1-Stopp-Strategie umgestellt. Damit sind wir in Deutschland, Belgien und den Niederlanden nun startklar für die flächendeckende Belieferung neuer Systemkunden. Der gute Start in Deutschland, wo wir den ersten großen Systemkunden komplett auf 3-Temperatur-Belieferung umgestellt haben, macht uns zuversichtlich, dass wir mit der innovativen Logistik europaweit für unsere Kunden einen echten Mehrwert schaffen und den Servicegrad weiter erhöhen.

Convenience liegt weiter voll im Trend. Wie entdeckt Lekkerland selbst die neuesten Trends und setzt diese in die Praxis um?

PATRICK STEPPE: Bei der Trendforschung ist Lekkerland bestens aufgestellt. Wir arbeiten mit renommierten

„Eine Bestellung. Eine Lieferung. Eine Rechnung. Mit dieser Logistikleistung wollen wir überzeugen.“

KAY SCHIEBUR
CHIEF OPERATING OFFICER (COO)

ten wissenschaftlichen Einrichtungen und der Industrie eng zusammen. Wichtige Impulse kommen auch von unserem Lehrstuhl an der EBS Business School in Wiesbaden, wo Professor Dr. Sabine Möller für uns aktuelle Entwicklungen beobachtet. Natürlich hat Lekkerland auch in jedem Land Trendscouts im Einsatz. In den Niederlanden beispielsweise ist Convenience schon viel weiter entwickelt, dort erhalten wir wichtige Impulse für die anderen Landesgesellschaften. Ein internes Team aus Einzelhandelsexperten konzentriert sich ganz auf das Thema Geschäftsentwicklung.

Bei der Gelegenheit: Auf welche veränderten Kundenerwartungen sollten sich Shop-Betreiber in den kommenden Jahren einstellen?

PATRICK STEPPE: Das lässt sich pauschal nicht beantworten. So hat ein Konsument in einer erstklassigen Lage an einem Großstadtbahnhof andere Erwartungen als der Reisende an einer Autobahn-Tankstelle. Eine zentrale Rolle spielt natürlich die zunehmende Zahl an Single-Haushalten und Stadtbewohnern.

Immer wichtiger wird auch „Operational Excellence“, das heißt, die Ansprüche an Angebotsvielfalt, Geschwindigkeit und Qualität werden weiter steigen. Dabei sind wir als Shop-Partner noch stärker gefragt, weil wir unsere Kunden mit jahrzehntelanger Erfahrung und spezialisiertem Expertenwissen, wie etwa im Bereich Tabak, erfolgreich machen.

Mit „Convenience 2020“ geht Lekkerland in die Offensive. Wie ist sichergestellt, dass die Ausgaben nicht schneller wachsen als die Umsätze?

MICHAEL GERLIF: Das Budget für 2013 und die Mittelfristplanung für die Jahre 2014 und 2015 sind beschlossen. Wir können unsere Ausgaben also genau kontrollieren. Noch wichtiger: Wir haben bei der Erarbeitung von „Convenience 2020“ größten Wert auf die Umsetzung der Strategie gelegt und messbare Zwischenziele eingeplant. So können wir immer wieder überprüfen, dass wir auf dem richtigen Weg und im vorgegebenen Rahmen bleiben.

„Unsere kleinen Regionalkunden dürfen von uns Großes erwarten. Lekkerland wird noch mehr beraten, leisten und liefern.“

PATRICK STEPPE
CHIEF SALES OFFICER (CSO)

Die Wirtschaftslage in Europa stagniert weiterhin, nur Deutschland wächst minimal. Wie sehr beeinflusst dies Ihr Geschäft?

MICHAEL GERLIF: Die Wirtschaftskrise vieler südeuropäischer Länder betrifft uns kaum. Griechenland, Zypern, Italien gehören nicht zu unseren Märkten. In Spanien wiederum generieren wir unseren Umsatz hauptsächlich durch Logistik und Dienstleistungen und nicht so sehr durch Großhandel. Auch dort machen wir weiterhin gute Geschäfte.

Ihre Erwartungen für 2013 sind also weiterhin positiv?

MICHAEL GERLIF: So ist es! „On-the-go“ ist einer der großen Trends. Die Bedeutung des Unterwegsverzehrs wird auch in den kommenden Jahrzehnten weiter zunehmen und das kommt Lekkerland zugute.

So groß wir als Convenience-Spezialist mittlerweile sind, so klein ist unser Anteil am Lebensmittelmarkt insgesamt. Unser Marktanteil lässt sich europaweit noch deutlich steigern. Wie wir das erreichen wollen, haben wir mit „Convenience 2020 – Agenda for Success“ festgeschrieben.

Strategie bedeutet auch immer, Mitarbeiter zum Erfolg führen. Was dürfen die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Lekkerland zukünftig erwarten und was erwartet das Unternehmen von ihnen?

MICHAEL HOFFMANN: Für den Erfolg unserer Unternehmensstrategie setzen wir auf die europaweite Harmonisierung unserer Prozesse und Strukturen. Für unsere Mitarbeiter bedeutet dies, gewohnte Arbeitsabläufe umzustellen und Neues zu erlernen. Im Gegenzug können sie sich darauf verlassen, dass wir sie dabei unterstützen und ihnen die nötigen Mittel geben, seien es Trainings, flexiblere Arbeitszeitmodelle, neue Softwarelösungen, eine dialogorientierte Kommunikationskultur und vieles mehr.

Wo wir beim Thema Erwartungen sind: Verbraucher und der Handel verlangen zunehmend nach unternehmerischer Verantwortung. Welchen Beitrag wird Lekkerland 2013 leisten?

KAY SCHIEBUR: Lekkerland stellt sich seiner unternehmerischen Verantwortung. 2012 haben wir den Bereich Corporate Social Responsibility (CSR) strategisch neu und länderübergreifend ausgerichtet. So werden wir unsere Maßnahmen in den einzelnen Landesgesellschaften besser aufeinander abstimmen und miteinander verzahnen können.

Unternehmerische Verantwortung hat für das Management von Lekkerland hohen Stellenwert. Unser gesamter Vorstand hat sich den gesetzten Zielen verpflichtet und sieht CSR als wesentlichen Bestandteil der Unternehmensführung an.

Als Abschluss und Ausblick zugleich: Was ist Ihre Vision für Lekkerland?

MICHAEL HOFFMANN: Wir wollen für alle Anbieter von Unterwegskonsum europaweit der Partner Nummer 1 sein. Und zwar nicht allein für Tabakwaren und Lebensmittel. Was immer Menschen unterwegs schnell und bequem konsumieren oder erledigen wollen, ist für Lekkerland interessant. Ob Bankautomat, Postannahme, Lottostelle – viele Convenience-Shops entwickeln sich immer mehr und in vielfacher Hinsicht zu Service-Punkten. Um auf diese Entwicklung nicht nur zu reagieren, sondern sie mit voranzutreiben und Vorreiter zu sein, benötigen Shop-Betreiber einen starken Partner. Mit unserem Expertenwissen im Bereich Convenience und innovativen Geschäftsideen kann Lekkerland jetzt und in Zukunft dieser Partner sein.

„On-the-go“ ist einer der großen Trends für die kommenden Jahrzehnte. Und wir der Spezialist.“

MICHAEL GERLIF
CHIEF FINANCIAL OFFICER (CFO)

DE Oestrich-Winkel



Der Lekkerland Stiftungslehrstuhl an der ebs Business School in Oestrich-Winkel ist der weltweit erste Lehrstuhl für Convenience. Inhaberin ist die Marketingexperte Prof. Dr. Sabine Möller, zu deren Hauptaufgaben die wissenschaftliche Erforschung von Entwicklungen und Trends im Convenience-Handel gehört.

Das Competence Center for Convenience unter Leitung von Prof. Möller fungiert als Schnittstelle zwischen Forschung und Wirtschaft und veröffentlicht Studien aus dem Bereich Convenience, zuletzt einen Einblick in die deutsche Kiosklandschaft.

GASTBEITRAG VON PROFESSOR DR. SABINE MÖLLER, LEKKERLAND STIFTUNGSLEHRSTUHL FÜR CONVENIENCE & MARKETING

Unterwegsversorgung wird zunehmend zur Normalität.

Der moderne Lebensstil ist gekennzeichnet durch eine stetig steigende Forderung nach Flexibilität und Mobilität.

IMMER UNTERWEGS: Die Veränderung des Mobilitätsverhaltens hat Auswirkungen auf die Konsum- und Ernährungsgewohnheiten. Die Studien des Competence Center for Convenience haben zu diesem Thema bereits Daten geliefert. So zeigte beispielsweise die 2008 veröffentlichte Studie „Convenience in Europa“, dass sich zwei Drittel der Berufspendler in Deutschland, Rumänien und den Niederlanden regelmäßig unterwegs mit Lebensmitteln versorgen.

Urbane Mobilitätssysteme sind schon heute am Rande ihrer Kapazitätsgrenze. Während 2012 circa 50 Prozent der Weltbevölkerung in Städten wohnten, werden es im Jahr 2050 um die 70 Prozent sein. Ein durchschnittlicher urbaner Pendler steht dann 106 Stunden pro Jahr im Stau – drei Mal so lange wie heute*. Daher wird es eine Verlagerung von individuellen zu öffentlichen Verkehrsmitteln geben (müssen) – ein Trend, der sich schon heute abzeichnet. So hat von 2002 bis 2008 die tägliche Nutzung eines PKW bei den unter 25-jährigen Berlinern drastisch abgenommen (minus 12 Prozent), während die Nutzung öffentlicher Verkehrsmittel im Gegenzug um nahezu 20 Prozent zugenommen hat. Den reibungslosen Übergängen zwischen unterschiedlichen Verkehrsmitteln wie Fahrrad, Bahn, Bus oder Car Sharing kommt dabei besondere Bedeutung zu. Gleichzeitig wird es für den Verbraucher immer wichtiger, an Ver-

kehrsmittelwechsellpunkten wie Bahnhöfen oder Flughäfen seine täglichen Besorgungen zu erledigen.

ESSEN UND TRINKEN „ON-THE-GO“: Die Versorgung mit Lebensmitteln unterwegs wird zunehmend zur Normalität für einen Großteil der urbanen Menschen. Neben pragmatischen Gründen wie Zeitdruck ist vor allem die Vielfältigkeit des Angebots entscheidend für das Kaufverhalten. Die Ernährung verlagert sich von den eigenen vier Wänden zu einer Vielzahl unterschiedlicher Orte: Die Deutschen essen beispielsweise unterwegs am liebsten im Auto oder in der Einkaufsstätte, während Verbraucher in Österreich oder der Schweiz eher am Arbeitsplatz oder im öffentlichen Personennahverkehr essen und trinken. Da die Nachfrage im Bereich Unterwegsversorgung kontinuierlich steigt, drängen verschiedene Anbieter auf den Markt, die sich im Wesentlichen in drei Arten segmentieren lassen:

1 Die „To-go“-Anbieter konzentrieren ihr Angebot auf Produkte, die maßgeschneidert für den Unterwegsverzehr sind. Neben Bäckereien sind dies vor allem Verkaufsstellen an Verkehrsknotenpunkten, zum Beispiel Tankstellenshops und Bahnhofskioske. In den vergangenen Jahren hat eine systematische Anpassung dieser Shops an Konsumentenbedürfnisse stattgefunden – dazu gehört zum Beispiel die

Erweiterung des Angebots an belegten Brötchen und frischen Backwaren an vielen Standorten.

2 Das Segment der „To-shop“-Anbieter wird vor allem von klassischen Lebensmitteleinzelhändlern weiterentwickelt. Diese bedienen den Trend zur Unterwegsversorgung mit kleineren Shop-Formaten und bieten neben ihrem Kernsortiment auch Waren zum sofortigen Verzehr an. Ein Beispiel für diese Entwicklung ist „Albert Heijn to go“, das Convenience-Format eines klassischen Lebensmitteleinzelhändlers aus den Niederlanden, das seit 2012 auch in deutschen Großstädten präsent ist.

3 Bei der dritten Art von Anbietern handelt es sich um sogenannte „To-stop“-Anbieter, deren Kerngeschäft in der Gastronomie liegt. Auch bei diesen Anbietern ist eine Schwerpunktverlagerung vom klassischen Restaurantbetrieb zu beobachten. Der Konsument verweilt in der Regel kürzer in der Verkaufsstelle und auch in diesem Bereich nehmen Mitnahmeangebote mehr und mehr zu.

Diese unterschiedlichen Anbieter werden künftig um die Konsumenten konkurrieren. Da Konkurrenz das Geschäft belebt, dürfen wir uns auch in Zukunft auf eine Vielzahl von Innovationen – sowohl bei Produkten als auch im Bereich der Shopformate – freuen.

* Studie von Arthur D. Little 2011



21



Größe heißt Verantwortung

Unternehmen tragen Verantwortung für das, was sie tun. Wir nehmen diese wahr, indem wir stets nach der besten Lösung streben – für die Umwelt, unsere Produkte, unsere Mitarbeiter und die Gesellschaft.

UNSERE VERANTWORTUNG



UMWELTSCHUTZ



PRODUKT-
VERANTWORTUNG



GESELLSCHAFTLICHES
ENGAGEMENT



MITARBEITER-
ORIENTIERUNG

22



Moderne Mehrkammer-Lkw, alternative Antriebstechnologien und eine optimierte Tourenplanung; Lekkerland macht seine Logistik fit für die Zukunft.



MEHRKAMMER-LKW
VERBRAUCH: (SATELZUG 18T)
36l/100KM





04 Unsere Verantwortung

Was müssen wir tun, um unserer unternehmerischen Verantwortung nachhaltig gerecht zu werden? Wir haben uns die Frage gestellt und antworten mit konkreten Maßnahmen.

Mit der strategischen Neuausrichtung seiner Corporate Social Responsibility (csr) hat Lekkerland seine Aktivitäten noch verbindlicher und transparenter gestaltet.

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY



UMWELTSCHUTZ

PRODUKT-
VERANTWORTUNGGESELLSCHAFTLICHES
ENGAGEMENTMITARBEITER-
ORIENTIERUNG

CSR BEI LEKKERLAND



Verantwortung auf ganzer Strecke

Lekkerland wächst und damit seine unternehmerische Verantwortung. Wir haben daher 2012 unsere Corporate Social Responsibility neu ausgerichtet und länderübergreifende Strukturen für CSR geschaffen. So planen wir unser Engagement zentral und langfristig und koordinieren alle Maßnahmen. Konkrete Zielvorgaben sind bereits beschlossen, erste Projekte gestartet. Sie alle basieren auf verbindlichen Werten, die in unserem Unternehmensleitbild verankert sind.



Belastungen senken, Rohstoffe sparen

- **Künftig transparente Umweltkennzahlen**
- **Innovative Antriebe und optimierte Tourenplanung**
- **Professionelles Recycling zur Vermeidung von Elektroabfällen**

Lekkerland ist europaweit unterwegs, beliefert mehr als 120.500 Belieferungspunkte. Umweltschutz bedeutet für uns daher in erster Linie die Reduktion des Energieverbrauches und CO₂-Ausstoßes.

Bereits auf den Weg gebracht ist die systematische Sammlung und Auswertung von Umweltkennzahlen unserer Landesgesellschaften. Diese ermöglicht uns unter anderem, Energieeinsparpotenziale sämtlicher Gebäude zu ermitteln sowie Zielwerte zur CO₂-Reduktion zu entwickeln. Ob Energieverbrauch im Lager oder Emission der Fahrzeugflotte – dank des neuen Ansatzes liegen künftig detaillierte Kennzahlen aus jedem Land vor. So kann Lekkerland sowohl gruppenweite als auch nationale Zielsetzungen individuell planen und Fortschritte verlässlich kontrollieren.

Mit der zunehmenden Umstellung auf 3-Temperatur-Logistik verfolgt Lekkerland eine neue Auslieferungsstrategie und optimiert seine komplette Tourenplanung. Kein Wunder – schließlich liefern die modernen Mehrkammer-LKW in einer Fahrt alle Waren aus den drei Temperaturbereichen: Trockenware, gekühlte und tiefgekühlte Produkte. Mit diesem Service punkten wir nicht nur bei unseren Kunden – die alle Waren praktisch in einer Lieferung erhalten, sondern reduzieren auch die Anzahl gefahrener Kilometer im Verhältnis zur Liefermenge. Eine optimale Ausnutzung des Laderaums sowie die Vermeidung von Leerfahrten bilden die Grundlage energieeffizienter Belieferungen und das rechnet sich langfristig – auch wenn die größeren Mehrkammerfahrzeuge einen höheren Spritverbrauch als kleinere LKW ohne Kühlmöglichkeit haben.

In zahlreichen Ländern – darunter Deutschland, die Niederlande und Spanien – ist Lekkerland zudem ganz vorne mit dabei, wenn es um zukunftsweisende Technologien geht wie beispielsweise den Hybridantrieb für LKW, den Einsatz von Fahrzeugen mit Dualkraftstoffbetrieb oder Konstruktionen zur Verminderung des Luftwiderstands. Gruppenweit schulen wir unsere Fahrer darin, besonders energieeffizient zu fahren, und auch Lager- und Büromitarbeiter lernen, wie wir Energie optimal nutzen und Abfall vermeiden können.

Bereits 2011 hat Conway Spanien ein Projekt zum Umweltschutz angestoßen, um das gesamte Geschäft von Conway so umweltschonend wie möglich zu gestalten und die Mitarbeiter für das Thema Umweltschutz zu sensibilisieren. In diesem Rahmen wurden auch 2012 wieder neue Initiativen gestartet: So sammelte Conway im Juni in Zusammenarbeit mit dem Recyclingunternehmen Revita Handys und andere Elektrogeräte, die bei Conway nicht mehr verwendet werden konnten. Revita bereitete diese für die Wiederverwendung auf oder vernichtete sie so ökologisch schonend wie möglich. Das Projekt brachte gleich doppelten Nutzen. Die Aufbereitung der Geräte reduziert nicht nur Elektroabfälle, sondern bringt auch Geld: Alle Einnahmen, die durch den Weiterverkauf entstanden, spendete Conway für gemeinnützige Zwecke. So profitierten Umwelt und Gesellschaft gleichermaßen. Und das spanische Modell ist kein Einzelfall: Auch andere Landesgesellschaften sorgen für ein klimaneutrales Recycling ausgemusterter Elektrogeräte, etwa in Deutschland in Kooperation mit dem Unternehmen Recycling Angel.

PRODUKTVERANTWORTUNG 
Sorgfältig handeln

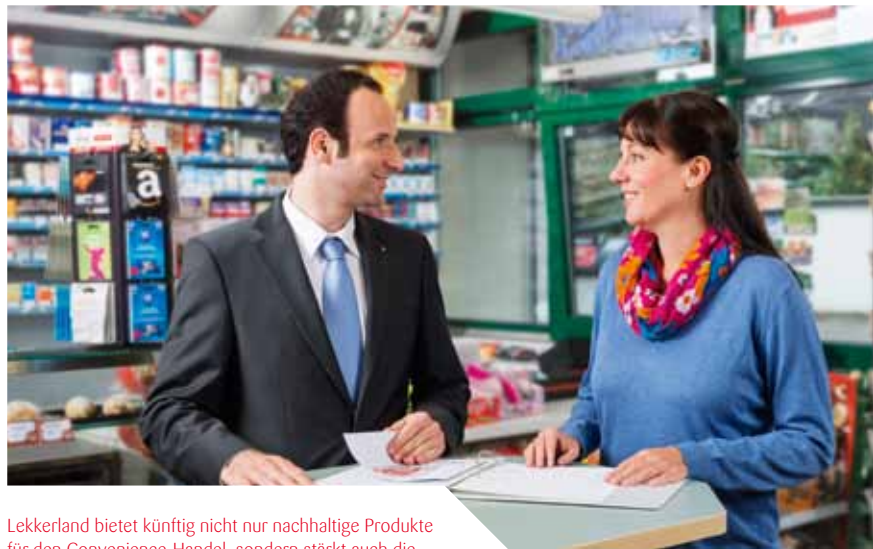
- IFS- und ISO-Zertifizierungen bestätigen hohe Qualität
- Kontinuierliche Weiterentwicklung des Qualitätsmanagements
- Nachhaltige Produktlösungen für den Convenience-Handel

Der Handel mit Lebens- und Genussmitteln verlangt besondere Sorgfalt. Konsumenten vertrauen der Qualität im Shop und Shop-Betreiber vertrauen der Qualität von Lekkerland. Produktverantwortung hat für uns daher höchste Priorität – vom Rohstoff über die Herstellung und Lagerung bis zur Auslieferung.

Wie hoch der Qualitätsstandard bereits ist, zeigt unter anderem die Zertifizierung der 15 Logistikzentren in Deutschland nach IFS Logistics vergangenes Jahr. Extern geprüft wurden Hygiene und Temperaturführung sowie Warenwirtschaft und Risikomanagement. Die Normerfüllung betrug überall nahezu 100 Prozent, alle Standorte haben das sogenannte „höhere Niveau“ erreicht. Auch in den Niederlanden bestätigte eine unabhängige Prüfstelle die hohen Standards des Lekkerland Qualitätsmanagements und verlieh Lekkerland Niederlande das international anerkannte ISO 9001-Zertifikat.

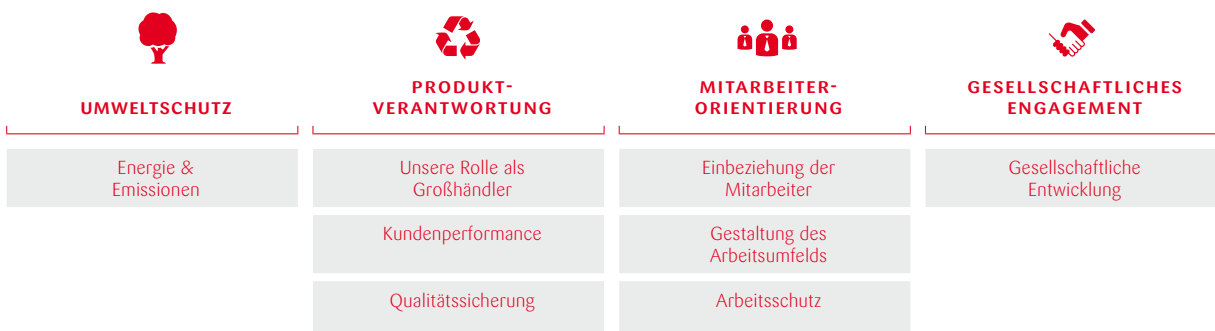
Produktverantwortung bedeutet für Lekkerland auch, in seiner Qualität nicht nachzulassen. Daher haben wir 2012 beschlossen, unser Qualitätsmanagement bis 2014 in allen Ländern kontinuierlich weiterzuentwickeln. Wir werden unter anderem unser Produktdatenmanagement ausweiten und damit die Transparenz deutlich erhöhen.

Mit der Neuausrichtung unserer CSR wollen wir zugleich die Nachhaltigkeitskompetenz unserer Kunden stärken. Kritische Konsumenten und wachsende Qualitätsansprüche stellen an Shop-Betreiber neue Anforderungen. Gefragt sind nicht nur frische Produkte, sondern auch fachkundige Informationen. Lekkerland liefert 2013 beides mehr denn je.



Lekkerland bietet künftig nicht nur nachhaltige Produkte für den Convenience-Handel, sondern stärkt auch die CSR-Kompetenz seiner Kunden.

CSR-STRATEGIE



MITARBEITERORIENTIERUNG



Das Wohl der Mitarbeiter im Blick

- Arbeitsschutz als grundlegendes Anliegen
- Verbesserung der Work-Life-Balance unserer Mitarbeiter
- In allen Landesgesellschaften nationale CSR-Beauftragte ernannt



Was können wir tun, damit unsere Mitarbeiter bei Lekkerland nicht nur sicher, sondern auch zufrieden sind? Mit dieser Frage beschäftigt sich das Unternehmen im Rahmen der strategischen Neuausrichtung.

Gute Mitarbeiter zu gewinnen, ist eine Herausforderung. Sie zu halten, ebenfalls. Die Motivation aller Beschäftigten hat für Lekkerland hohe Priorität. Noch wichtiger ist uns nur ihre Sicherheit – Arbeitsschutz und Risikominderung bilden die Grundlage für alle weiteren Maßnahmen für unsere Mitarbeiter.

Mit der Neuausrichtung unserer gesellschaftlichen Verantwortung im Jahr 2012 legen wir fest, wie wir die Zufriedenheit unserer Mitarbeiter langfristig bewahren und stärken. Dabei können wir auf die Ergebnisse der ersten gruppenweiten Mitarbeiterbefragung im vergangenen Jahr zurückgreifen: Sie zeigte, dass den Lekkerland Beschäftigten die Themen individuelle Förderung und flexible Gestaltung der Arbeitsbedingungen besonders am Herzen liegen.

Ebenfalls wichtig ist die Gesundheit unserer Mitarbeiter: Wie kann ich mein persönliches Stressgefühl senken? Was tut Nacken und Rücken nach einem langen Tag am Computer gut? Wie kann ich mich auch am Arbeitsplatz gesund ernähren? Diese Fragen beschäftigen Mitarbeiter – und Lekkerland unterstützt sie mit Rat und Tat dabei, Antworten zu finden. So führte Lekkerland Deutschland zunächst in der Zentrale einen sogenannten „Gesundheitstag“ durch. 2013 werden weitere „Gesundheitstage“ in den Logistikzentren stattfinden. Ob Yogastunde, Ernährungsberatung oder Lungenfunktionstest – die Veranstaltung gab zahlreiche Anregungen und Tipps rund um die Themen Gesundheit, Fitness und Vorsorge.

Damit es nicht bei guten Vorsätzen bleibt, unterstützt Lekkerland auch bei der praktischen Umsetzung: Zunächst als Pilotprojekt in der Zentrale gibt es Kooperationen mit Fitnessstudios, bei denen Lekkerland Mitarbeiter besonders günstig trainieren, oder den Kurs „Weight Watchers at Work“.

Von der Home-Office-Regelung bei Lekkerland Information Systems über die Gesundheitstage bis hin zur Optimierung der Arbeitsplätze für körperlich beeinträchtigte Beschäftigte: Das Angebot an Maßnahmen für Mitarbeiter ist vielfältig. Damit Aktivitäten und Projekte künftig genau nach den Anforderungen der Landesgesellschaft und Zielgruppe geplant und durchgeführt werden, hat Lekkerland 2012 nationale CSR-Beauftragte ernannt. In enger Zusammenarbeit mit der CSR-Beauftragten der Lekkerland AG & Co. KG sowie den Bereichen Human Resources (HR) und Qualitätsmanagement (QM) werden sie die CSR-Säule Mitarbeiterorientierung 2013 stetig ausweiten.

CORPORATE ROADMAP

	2011	2012	2013
 Benennung einer CSR-Beauftragten	✓	—	—
 Verabschiedung einer neuen CSR-Strategie	—	✓	—
 Benennung von National CSR Officers	—	✓	—
 Implementierung eines Umweltreportings und Identifizierung von Energieeffizienzpotenzialen	—	—	✓
 Zertifizierung aller deutschen Logistikzentren nach der neuen IFS Logistics Version 2 (inklusive Food Defense)	—	—	✓
 Angebote zur Gesundheitsförderung	—	—	✓
 Ausbau der Unterstützung von Tafeln	—	—	✓

GESELLSCHAFTLICHES ENGAGEMENT



Als Unternehmen einen Beitrag leisten

- **Spenden- und Sponsoring-Richtlinie für die Lekkerland Gruppe**
- **Förderung von Tafeln und Schulen**
- **Engagement für Gleichberechtigung und Integration**

Der Gesellschaft etwas zurückgeben: Mit der strategischen Neuausrichtung des CSR-Bereichs definieren wir konkrete Handlungsfelder und Maßnahmen für das gesellschaftliche Engagement von Lekkerland.

So haben wir im vergangenen Jahr damit begonnen, eine Richtlinie für eine gruppenweit einheitliche Spenden- und Sponsoring-Politik zu erstellen. Denn auch für soziales Engagement gilt: Ein strategischer Rahmen mit klaren Zielen und Maßnahmen steigert den Nutzen. Die Richtlinie zielt darauf ab, die gesamte Bandbreite des bürgerschaftlichen Engagements abzudecken: Von Sach- und Geldspenden über Sponsoring von gemeinnützigen Organisationen und Veranstaltungen bis hin zu Corporate Volunteering, bei dem Lekkerland Arbeitszeit und Wissen seiner Mitarbeiter für wohltätige Projekte zur Verfügung stellt. In den Niederlanden, Deutschland, Österreich, der Schweiz und Spanien spendet Lekkerland bereits regelmäßig oder nach Veranstaltungen und Messen Produkte an die Tafeln. Regional bestehen oft etablierte und traditionelle Partnerschaften zwischen der Hilfseinrichtung und der Lekkerland Niederlassung. Berufsbildende Schulen in Deutschland und Österreich fördert Lekkerland mit PC-Spenden.

Auch Diversity Management ist ein Thema, das uns als Unternehmen beschäftigt. Gleichberechtigung für Männer und Frauen ist uns ein Anliegen. So analysiert Conway Spanien regelmäßig die Situation der beiden Geschlechter in Bezug auf Weiterbildungen, Beförderungen, Vergütung und vieles mehr. Wenn es Handlungsbedarf gibt, erarbeitet die Projektgruppe konkrete Verbesserungsmaßnahmen. Mit Broschüren und Informationsveranstaltungen werden die Kollegen für das Thema sensibilisiert.

Bereits seit 2007 arbeitet Conway Spanien mit Galenas zusammen: Das Unternehmen engagiert sich für die Integration von Menschen mit Behinderungen und betreibt etwa 80 Convenience-Shops, die allesamt von Menschen mit Behinderung geführt werden. Conway und Galenas haben eine stabile Partnerschaft entwickelt, in der ein Unternehmen von der Serviceleistung des anderen profitiert – und der Erfolg gibt ihnen recht.

Fest steht: Wir tun mehr als unsere Pflicht. Und leisten damit einen Beitrag für Mitarbeiter und Gesellschaft!





A great place to work

Lekerland ist ein attraktiver Arbeitgeber. Aber wir können uns noch steigern. Wir müssen es sogar: Denn die Suche nach Talenten und die Bindung von Fachkräften werden immer wichtiger.

UNSERE MITARBEITER

 EMPLOYER BRANDING	 MITARBEITER- BEFRAGUNG
 OPERATIONAL EXCELLENCE	 TALENT MANAGEMENT



Lekkerland hat sich 2012 intensiv mit seiner Arbeitgebermarke auseinandergesetzt. Nun gilt es, das entwickelte Employer Branding Konzept umzusetzen. Eine Anzeigenkampagne mit Testimonials soll das Interesse bei potenziellen Bewerbern wecken.



ANZEIGENKAMPAGNE
EMPLOYER BRANDING





05 Unsere Mitarbeiter

Unsere neue Strategie „Convenience 2020“ stellt das gesamte Unternehmen vor große Herausforderungen. Um diese optimal zu bewältigen, richtet sich auch Human Resources strategisch neu aus – mit dem Ziel, Prozesse europaweit zu vereinheitlichen und die Zufriedenheit unserer Mitarbeiter weiter zu erhöhen.

HUMAN RESOURCES



EMPLOYER
BRANDING



MITARBEITER-
BEFRAGUNG



OPERATIONAL
EXCELLENCE



TALENT
MANAGEMENT

HR BEI LEKKERLAND

Gemeinsam über sich hinauswachsen

Für unsere Ziele benötigen wir erstklassige Mitarbeiter. Menschen, die bereit sind, ihre Potenziale zu entfalten und mit ihren Fähigkeiten weiter zu wachsen. Wir richten daher auch den Bereich Human Resources (HR) strategisch neu aus. Viele Abläufe werden europaweit schrittweise standardisiert und harmonisiert. Die nationalen HR-Abteilungen wachsen zu einem leistungsstarken Team zusammen. So wird Lekkerland eines seiner wichtigsten Ziele noch schneller erreichen: Die richtigen Mitarbeiter für das Unternehmen, zur richtigen Zeit, am richtigen Ort.

OPERATIONAL EXCELLENCE



Dienstleistungen für unsere Mitarbeiter

- **Exzellente HR-Services für Lekkerland Mitarbeiter: von der Bewerbung bis zur Rente**
- **Neue strategische Ausrichtung und einheitliche Abläufe für alle Landesgesellschaften**
- **Internationaler Austausch im Fokus**

Die Serviceleistung und Kompetenz unserer Mitarbeiter sichert den Erfolg unserer Kunden. Daher ist es nur konsequent, dass die Leistungen, die wir unseren Mitarbeitern gegenüber erbringen, einem genauso hohen Qualitätsstandard verpflichtet sind. Die Dienstleistung rund um den Mitarbeiter ist das Tagesgeschäft von Human Resources. Dass dabei alles reibungslos und zur vollen Zufriedenheit aller Beteiligten läuft, ist keine Selbstverständlichkeit.

„Operational excellence“ – hervorragende Leistung – ist nicht nur der Anspruch von Vertrieb und Logistik, sondern ebenso von HR. Lekkerland hat diesen Weg schon früh beschritten und dem Bereich einen hohen Stellenwert eingeräumt. Die erstklassige Personalarbeit macht sich inzwischen überall bemerkbar – in funktionierenden Prozessen und exzellenten HR-Services wie Lohn- und Gehaltsabrechnung, Vertragsangelegenheiten oder Zeugniserstellung, bei der schnellen Besetzung offener Positionen und vor allem in der hohen Zufriedenheit unserer Mitarbeiter.

Die Fachabteilungen verlassen sich auf die Kompetenz der HR-Mitarbeiter, die unternehmensintern als qualifizierte Berater und Partner für alle Personalbelange auftreten. Human Resources begleitet den Mitarbeiter durch den gesamten Beschäftigungszyklus – von der Bewerbung bis hin zur Rente. Der Anspruch von Human Resources liegt darin, die Geschäftsziele von Lekkerland durch eine professionelle Personalarbeit optimal zu unterstützen. 2012 hat sich der Bereich auf die Unternehmensstrategie „Convenience 2020“ ausgerichtet. Denn alle HR-

Aktivitäten sollen dazu beitragen, dass Lekkerland der führende Anbieter von integrierten Lösungen und Servicepaketen im Bereich Convenience wird und für unsere Mitarbeiter „a great place to work“.

Im Bereich Recruiting heißt „Operational Excellence“ zum Beispiel, dass HR schnellstmöglich einen geeigneten Kandidaten für eine offene Position findet. Egal, ob beim Auswahlverfahren, Vorstellungsgespräch oder Verhandeln der Vertragskonditionen – alle Schritte bis zur Stellenbesetzung erfolgen in enger Abstimmung mit dem jeweiligen Fachbereich. So findet Lekkerland neue Mitarbeiter, die nicht nur fachlich top sind, sondern auch zum Unternehmen passen. Das stellt HR je nach Stelle und Standort vor ganz unterschiedliche Herausforderungen: So sind die spanischen Kollegen mit einer ganz anderen Arbeitsmarktsituation konfrontiert als die belgische oder deutsche HR-Abteilung. Damit dennoch gewährleistet ist, dass Lekkerland europaweit die richtigen Fachkräfte für die anstehenden Aufgaben hat, werden wir künftig unserer strategischen HR-Planung in allen Ländern eine gemeinsame Basis geben.

Trotz aller nationalen und regionalen Unterschiede legt Lekkerland dabei auch großen Wert auf internationalen Austausch: Seit Anfang des Jahres kommt das sogenannte HR Council regelmäßig zusammen. In den Meetings besprechen die HR-Verantwortlichen aus den Landesgesellschaften aktuelle Projekte, berichten über erfolgreiche Maßnahmen oder planen deren Roll-out in die anderen Länder.



EMPLOYER BRANDING

Als Arbeitgeber zu einer starken Marke werden

- Attraktives Unternehmensprofil für potenzielle Bewerber schaffen
- Lekkerland als Arbeitgebermarke schärfen und bekannt machen
- „Employer Value Proposition“ definiert und Kreativkonzept entwickelt

Lekkerland hat viele attraktive Marken im Sortiment. Als Arbeitgebermarke wollen wir genauso attraktiv sein.

Das ist eine der großen Herausforderungen auf dem Weg in die Zukunft. Qualifizierte Fach- und Nachwuchskräfte für das eigene Unternehmen zu gewinnen und dauerhaft zu binden wird immer wichtiger: Arbeitgeber werben mehr und mehr um Bewerber anstatt umgekehrt. Die Suche nach neuen Talenten und Spitzenkräften verlangt daher ebenfalls nach einer strategischen Ausrichtung.

Die Grundlagen hierfür haben wir vergangenes Jahr neu geschaffen und das Projekt Employer Branding ins Leben gerufen. Seit Februar 2012 setzt sich Lekkerland Deutschland mit dem Thema Arbeitgebermarke auseinander. Das für die Zielgruppe des deutschen Arbeitsmarkts entwickelte Employer Branding Konzept wird ab 2013 umgesetzt und anschließend auf die anderen Länder ausgeweitet. Damit werden wir ab 2013 unsere Bekanntheit deutlich steigern und Lekkerland zu einer attraktiven Arbeitgebermarke aufbauen. Dreh- und Angelpunkt war die Definition einer sogenannten „Employer Value Proposition (EVP)“ – die Summe der positiven Arbeitgebermerkmale. Die EVP ist das Leistungs- und Werteverpre-

chen für alle Bewerber und Mitarbeiter bei Lekkerland. Sie beantwortet die Frage, wie es ist, bei Lekkerland zu arbeiten, was uns von anderen Arbeitgebern positiv unterscheidet, und bildet die Grundlage für eine zielgruppengerechte Ansprache potenzieller Bewerber.

Auf den Nenner gebracht, lautet unsere Employer Value Proposition: Bei Lekkerland erleben Mitarbeiter vielfältige und herausfordernde Aufgaben. Wir sind ein europäisches Unternehmen mit hoher Dynamik und Kundenorientierung. Bei uns wird tatkräftig, konstruktiv und ohne starre Hierarchien zusammengearbeitet.

Nach einer umfassenden Analyse-Phase, in der wir Ziele und Zielgruppen identifiziert und unsere EVP entwickelt haben, steht 2013 die Umsetzung im Vordergrund. Ein Kreativ- und Kommunikationskonzept wird Lekkerland dabei unterstützen, die eigene Arbeitgebermarke zu etablieren und bekannt zu machen – mit neuen Anzeigen werden wir noch gezielter um Mitarbeiter werben. Lekkerland Deutschland plant zudem eine neue Bewerberbrochure sowie einen neuen Imagefilm und Messeauftritt zur Schärfung der Arbeitgebermarke.



Vielfältige Herausforderungen in einem dynamischen Umfeld: Das bietet Lekkerland als Arbeitgeber.

MITARBEITERBEFRAGUNG



Erst die Zahlen, dann die Taten



Absolute Anonymität: An jedem Lekkerland Standort konnten die Mitarbeiter ihre ausgefüllten Fragebögen in spezielle Postboxen einwerfen. Die Leerungen beaufsichtigte der Betriebsrat.

- Gruppenweit hohe Beteiligungsquote von durchschnittlich rund 70 Prozent
- Hohes Maß an Transparenz und stetige Information der Mitarbeiter
- Künftig regelmäßige Mitarbeiterbefragungen im Zwei-Jahres-Rhythmus

Unternehmen, die nach vorne blicken, schauen auch nach innen. Mit der ersten europaweit einheitlichen Mitarbeiterbefragung haben wir daher 2012 eine Art „Bestandsaufnahme“ bei unseren Mitarbeitern durchgeführt. Wie ist die Stimmung im Unternehmen, wo ist Lekkerland bereits heute gut aufgestellt und welche Bereiche können noch verbessert werden? Rund 60 Fragen stellten wir unseren Mitarbeitern in allen neun Ländern und das Ergebnis kann sich sehen lassen: Rund 70 Prozent der Lekkerland Beschäftigten – mehr als 4.000 Mitarbeiter – haben mitgemacht und unsere Fragen beantwortet.

Damit haben wir unsere Zielvorgabe – eine Beteiligungsquote von mindestens 50 Prozent – weit übertroffen. Die hohe Beteiligung sendet ein starkes Signal: Die Lekkerland Mitarbeiter sind engagiert und bereit, ihre Meinung zu äußern. Die Fragen mit den gruppenweit höchsten Zustimmungswerten zeigten uns, dass unsere Mitarbeiter überdurchschnittlich motiviert sind und sich mit den Zielen von Lekkerland identifizieren. Mehr als 80 Prozent antworteten außerdem „Ja, ich arbeite gern bei Lekkerland/Conway.“



Klare Botschaft: Poster riefen alle Lekkerland Mitarbeiter auf, an der Befragung teilzunehmen.

Zugleich zeigen die zahlreichen Rückmeldungen der Mitarbeiter, in welchen Bereichen sich unser Unternehmen noch verbessern kann. Nach der Auswertung kamen daher in allen Ländern Workshopgruppen aus Mitarbeitern und Führungskräften zusammen, um gemeinsam konkrete Maßnahmen für ihre Landesgesellschaft zu entwickeln. Ein Thema, an dem gruppenweit gearbeitet wurde, ist Zusammenarbeit: Die Lekkerland Mitarbeiter sagten, dass die Kooperation zwischen verschiedenen Abteilungen noch verbessert werden kann. Die einzelnen Landesgesellschaften entwickelten dafür individuelle Lösungsansätze wie etwa neue abteilungsübergreifende Meetings.

Auch Weiterbildung werden wir gruppenweit ausbauen: Wir investieren künftig noch deutlicher in unsere Mitarbeiter und in ihre berufliche Entwicklung. Dazu gehört ein neues, verbessertes Schulungsangebot ebenso wie interessante Entwicklungsmöglichkeiten für Mitarbeiter – vom Manager bis hin zum Kommissionierer. Die ersten Verbesserungen wurden schon in 2012 sichtbar: Der starken Nachfrage nach Englischkursen begegnen wir seit Anfang September mit zusätzlichen Sprachtrainings, die erstmals europaweit in Form von e-Learning angeboten werden.

Ein hohes Maß an Transparenz zeichnete jeden Schritt der Mitarbeiterbefragung aus. In enger Zusammenarbeit erstellten HR und Corporate Communications Poster, eine Sonderausgabe der Mitarbeiterzeitung, eine Ergebnisbroschüre, nutzten das Intranet sowie schwarze Bretter und besuchten die einzelnen Standorte für persönliche Informationsveranstaltungen. Auch nach der Befragung ist Transparenz das oberste Gebot: Wir halten unsere Mitarbeiter über alle Maßnahmen auf dem Laufenden.

Um zu überprüfen, ob die eingeleiteten Verbesserungen bei den Mitarbeitern tatsächlich ankommen, werden wir unsere Mitarbeiter künftig regelmäßig befragen. Die nächste Befragung ist für 2014 fest geplant, danach geht es im Zwei-Jahres-Rhythmus weiter. So stellen wir sicher, dass wir auch bei unseren Mitarbeitern auf dem richtigen Weg bleiben – und das anhand konkreter messbarer Zahlen. Schließlich gilt für Lekkerland mehr denn je: Jeder Einzelne zählt!



Nachwuchs gesucht

- Gezielte Förderung und Weiterentwicklung als zentrales Anliegen
- Langfristige Perspektiven und Chancen für engagierte Mitarbeiter
- Regelmäßige Feedbackgespräche ergänzen Weiterbildungsmaßnahmen

Fähige Mitarbeiter sind unser wichtigstes Kapital. Die Förderung von Talenten ist für Lekkerland zukunftsweisend. Das beginnt beim Recruiting und mündet in die gezielte Weiterentwicklung jedes einzelnen Mitarbeiters.

Ziel des Talent Managements von Lekkerland ist es, möglichst viele Spezialisten- und Führungspositionen intern zu besetzen und diesen Wert kontinuierlich zu erhöhen. Das hat viele Vorteile – sowohl für Lekkerland als auch für den Mitarbeiter. Als Unternehmen können wir unsere Fachkräfte an uns binden und mit bewährten Kollegen zusammenarbeiten. Der Aufwand für Recruiting und Einarbeitung wird deutlich reduziert. Gleichzeitig hat jeder qualifizierte Mitarbeiter bei Lekkerland Perspektiven und Aufstiegsmöglichkeiten.

Die Chance auf Förderung haben übrigens viele. Talente sind für uns gleichermaßen Auszubildende, Mitarbeiter und Führungskräfte. Ebenso vielfältig sind die Quellen, aus denen der Nachwuchs zu Lekkerland kommt: Ob Praktikum, Traineeprogramm, Zeitarbeit, klassisches oder internes Bewerbungsverfahren – wir machen unsere Talente mit individuellen Trainingsmaßnahmen fit für ihre neuen Aufgaben. Nachwuchskräften mit Abitur ermöglicht Lekkerland etwa das duale Studium an der renommierten Europäischen Fachhochschule (EFH) in Brühl in Verbindung mit einer Ausbildung bei Lekkerland. Derzeit finanziert

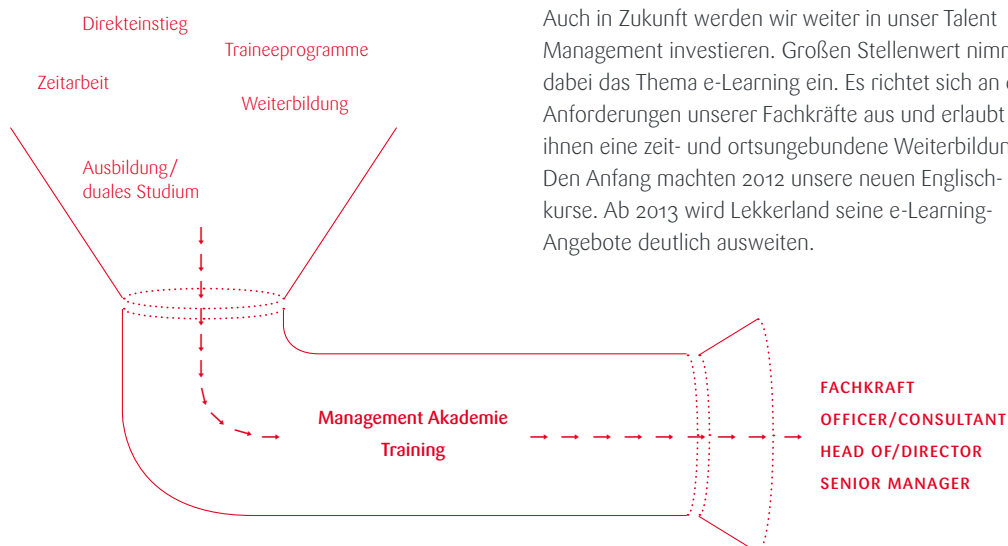
Lekkerland in Deutschland und den Niederlanden zehn Vollstipendien zum Bachelor of Arts in Handelsmanagement oder zum Bachelor of Science in Wirtschaftsinformatik. In Belgien und den Niederlanden prüft Lekkerland weitere Kooperationsmöglichkeiten mit Hochschulen. Den Anfang macht die neue Zusammenarbeit mit der Maastricht University School of Business and Economics. Auch das internationale Traineeprogramm von Lekkerland ist fest etabliert. Begabte Hochschulabsolventen durchlaufen in 18 Monaten verschiedene Stationen in der Zentrale und mehreren Landesgesellschaften.

Erstmals im Jahr 2012 hat Lekkerland das Deutschlandstipendium unterstützt. Das Fördergeld für vielversprechende Studierende kommt zur Hälfte vom Bund und zur Hälfte von Stiftern wie Unternehmen. Das Deutschlandstipendium ist zwar kein Vollstipendium, bei dem große Summen bereitgestellt werden, aber ein zukunftsorientiertes Konzept mit großem Potenzial, das wir als Unternehmen unterstützen.

Genauso wichtig wie Training ist qualifiziertes Feedback: Regelmäßige Mitarbeitergespräche gibt es bei Lekkerland schon lange, nun führen wir einen gruppenweit einheitlichen Standard ein. Ein bewährtes Mittel ist auch der Talent Review – dieses Instrument wird weiter ausgebaut und hilft uns gruppenweit dabei, vielversprechende Mitarbeiter zu identifizieren und ihre Potenziale einzuschätzen.

Auch in Zukunft werden wir weiter in unser Talent Management investieren. Großen Stellenwert nimmt dabei das Thema e-Learning ein. Es richtet sich an den Anforderungen unserer Fachkräfte aus und erlaubt ihnen eine zeit- und ortsungebundene Weiterbildung. Den Anfang machten 2012 unsere neuen Englischkurse. Ab 2013 wird Lekkerland seine e-Learning-Angebote deutlich ausweiten.

DIE TALENT-PIPELINE



Überblick 2012

Neue Unternehmensstrategie „Convenience 2020 – Agenda for Success“:

Mit einer neuen Unternehmensstrategie richtet sich Lekkerland auf die Zukunft aus.



Neues Vorstandsressort für Vertrieb zur Stärkung des Kundenfokus

Lekkerland erweitert den Vorstand und richtet sich künftig noch konsequenter an den Bedürfnissen seiner Kunden aus.

Veräußerung der Convenience Concept GmbH und Stärkung der Kooperation mit der Valora Gruppe

Lekkerland konzentriert sich auf Kernkompetenzen und weitet die strategische Partnerschaft mit der Valora Gruppe aus.

Herausfordernde Ausgangslage im Segment Restliches Westeuropa

Entwicklung insbesondere durch Situation in den Niederlanden belastet.

Nicht fortgeführter Geschäftsbereich Segment Osteuropa

Konsequente Entscheidungen zur klaren Umsetzung der strategischen Marschroute.

Erfolg in drei Temperaturen: Erster Großkunde in Deutschland aufgeschaltet

Nach Conway Spanien, dem erfolgreichen Vorreiter in Sachen 3-Temperatur-Logistik, stellen weitere Landesgesellschaften ihre Logistik mehr und mehr auf die 1-Stopp-Lösung um.



Konzern-Lagebericht

30	Der Lekkerland Konzern
32	Rahmenbedingungen
35	Highlights 2012
37	Geschäftsverlauf und wirtschaftliche Lage
38	Ertragslage
40	Entwicklung der Segmente
43	Finanz- und Vermögenslage
46	Mitarbeiter
46	Wertschöpfung
49	Forschung und Entwicklung
49	Risikobericht
52	Nachtragsbericht
52	Ausblick



Konzern-Lagebericht

Der Lekkerland Konzern

- **Partner für die Anbieter von Unterwegskonsum**
- **Convenience-Experte und Full-Service-Dienstleister**
- **Maßgeschneiderte Shop- und Logistiklösungen**

Geschäftstätigkeit

Der moderne Konsument ist viel unterwegs und somit ständig „On-the-go“: Die international kontinuierlich steigende Mobilität und Flexibilität der Menschen führt dazu, dass der Bedarf für Unterwegsversorgung und die Nachfrage nach so genannten Convenience-Produkten stetig zunimmt. Convenience ist ein dynamisches Handelssegment, das über unterschiedlichste Vertriebskanäle quer durch verschiedene Altersgruppen und soziale Schichten sehr heterogene Zielgruppen anspricht. Entsprechend vielfältig sind die Ansprüche, die Konsumenten an Convenience-Angebote stellen.

Lekkerland ist ein europäisch aufgestellter Convenience-Experte und kompetenter Full-Service-Anbieter eines breiten Dienstleistungsportfolios, das von Großhandel über Logistiklösungen bis hin zu Shop-Konzepten für seine Handelspartner reicht. Durch die in mehr als 50 Jahren gesammelten Erfahrungen und eine kontinuierliche Weiterentwicklung der eigenen Leistungen und Services besitzt Lekkerland eine führende Marktposition im Convenience-Segment.

Partner für alle Kanäle und Experte in der Fein- und Breitendistribution

Als Partner für alle Handelsformate, die den Menschen unterwegs bequemen Konsum anbieten, entwickelt Lekkerland maßgeschneiderte Logistik- und Shoplösungen und stärkt seine Partner mit einer Vielzahl an Beratungs- und Serviceleistungen in ihrem täglichen Geschäft. Als einer der führenden Großhändler erfüllt das Unternehmen alle Produkt- und Serviceanforderungen seiner Handelspartner und gewährleistet flächendeckend einheitliche Qualitätsstandards. Lekkerland bildet dabei die Schnittstelle zwischen industriellen Herstellern einerseits und den Convenience-Einzelhändlern andererseits. Aus rechtlichen Gründen tritt der Konzern in einigen Ländern unter dem Namen „Conway“ auf.

Die Kundenbasis von Lekkerland umfasst im Wesentlichen Kioske, Tankstellenshops, Tabakwarenfachgeschäfte, Getränkemärkte, Bäckereien, Kaufhäuser, Bistros, Schnellrestaurants und viele weitere Absatzkanäle für den bequemen Genuss „On-the-go“. Die Kunden unterteilt das Unternehmen in die Gruppen Tankstellen, Systemkunden und Regionalkunden; innerhalb dieser Gruppen erfolgt eine

weitere Differenzierung, um eine optimale Analyse der jeweiligen Bedürfnisse zu ermöglichen.

Wie kaum ein zweiter Großhändler verfügt Lekkerland über Experten-Know-how in der Fein- und Breitendistribution und ist auf die besonderen Anforderungen des kleinflächigen Einzelhandels spezialisiert.

Verkaufs-, Logistik- und Komplettlösungen auf allen Absatzkanälen europaweit

Lekkerland bietet seinen Partnern ein breites Dienstleistungsportfolio aus Verkaufs-, Logistik- und Komplettlösungen weit über das Produkt hinaus. Mit seinem professionellen Category Management unterstützt Lekkerland beispielsweise Shop-Betreiber bei der absatzoptimierten Zusammenstellung und Präsentation ihrer Produkte und Sortimente. Konsumbedürfnisse sind von Standort zu Standort, von Land zu Land verschieden. Daher gibt es bei Lekkerland standardisierte Konzepte, Lösungen und Sortimente – angepasst auf die Bedürfnisse des Kunden und in enger Zusammenarbeit mit der Industrie und den Lieferanten. Dieses Geschäftsmodell macht Lekkerland über Ländergrenzen hinweg zu einem ebenso flexiblen wie absatzsteigernden Handelspartner. Im Geschäftsjahr 2012 war Lekkerland in neun Ländern Europas tätig und belieferte mit rund 880 eigenen Lastkraftwagen (LKW) circa 120.500 Absatzstellen.

Den Großteil des Umsatzes erwirtschaftete die Unternehmensgruppe im vergangenen Geschäftsjahr in Deutschland, den Niederlanden und Belgien.

Vollsortimenter für jeden Bedarf

Das Sortiment unterteilt Lekkerland in die Warengruppen Tabakwaren, Food/Non-Food und Provisionen auf Electronic Value (e-v)/Sonstiges. Innerhalb der Warengruppen bietet Lekkerland unter anderem Zigaretten und andere Tabakprodukte, Getränke, Süßwaren, Snacks, Bistro-Artikel und elektronische Prepaid-Produkte an. Die Sortimente werden regelmäßig an die Konsumwünsche angepasst und um neue Produkte und Angebotsformen aktualisiert.

Über den Vertrieb von Markenprodukten internationaler und regionaler Industriepartner hinaus bietet Lekkerland seinen Kunden eine Reihe von Eigenmarken an. Eine spezialisierte Geschäftseinheit innerhalb der Lekkerland Gruppe koordiniert den Bereich Eigenmarken und unterstützt die Landesgesellschaften von der Marktanalyse über Produktentwicklung und -einführung bis hin zur Vermarktung.

„On-the-go?“ Das ist Lekkerland!

Ein wichtiger Erfolgsfaktor im Convenience-Segment ist das frühzeitige Erkennen von Trends und Konsumentenbedürfnissen, um diese mit maßgeschneiderten und innovativen Lösungen zu bedienen. Ein Beispiel für Lekkerlands Aktivitäten auf diesem Gebiet ist die seit mehreren Jahren bestehende Zusammenarbeit mit dem Stiftungslehrstuhl für Convenience und Marketing an der EBS Business School, Oestrich-Winkel in Deutschland – dem ersten Lehrstuhl, der sich der Erforschung von Entwicklungen im Bereich Convenience widmet. Dank dieser Kombination aus wissenschaftlichem Know-how und Expertise aus dem operativen Geschäft kann Lekkerland Wettbewerbsvorteile generieren und seine Handelspartner erfolgreich machen. Schließlich ist Lekkerland vor allem eines:

Europas Full-Service-Partner für alle Handelsformate, die ihren Kunden bequemen Konsum „On-the-go“ bieten.

Unternehmensstrategie und Leitbild

Die „Agenda for Growth“, die Wachstumsstrategie der vergangenen Jahre, hat Lekkerland 2011 wie geplant abgeschlossen. Im Jahr 2012 hat das Unternehmen seine neue Strategie „Convenience 2020 – Agenda for Success“ entwickelt und die Ziele für die kommenden Jahre festgelegt. Mit „Convenience 2020“ konzentriert sich Lekkerland auf vier strategische Richtungen, die in allen Landesgesellschaften konsequent verfolgt werden. Bis zum Jahr 2020 soll das Bestandsgeschäft gestärkt und signifikant erweitert werden. In Zukunft steht der Kunde mit seinen individuellen Bedürfnissen noch mehr im Mittelpunkt aller Aktivitäten des Unternehmens.

Mit den vier strategischen Richtungen von „Convenience 2020 – Agenda for Success“ fokussiert sich Lekkerland künftig darauf, bestehende Stärken optimal zu nutzen und weiter auszubauen, um profitabel zu wachsen.

Richtung 1: Das Kerngeschäft stärken

Lekkerland stärkt sein Kerngeschäft – den Großhandel mit Tabakwaren, Food-Produkten, Getränken und Electronic Value (e-va) für Systemkunden. Außerdem baut das Unternehmen das Geschäft mit Regionalkunden, die kleine, unabhängige Shops betreiben, zu einem zweiten starken Standbein für nachhaltigen Erfolg weiter aus.

Richtung 2: „On-the-go“ Foodservice Lösungen

Lekkerland bietet komplette, maßgeschneiderte Lösungen im Bereich „On-the-go“ Foodservice – vom Konzept über die Produktauswahl und Ladenbaumodule bis hin zu Werbemitteln. Davon profitieren Kunden, die Produkte für den unterwegsverzehr, wie beispielsweise belegte Brötchen, Burger, Pizzastücke oder Kaffee, zum Mitnehmen verkaufen.

Richtung 3: 3-Temperatur-Logistik ausbauen

Lekkerland baut seine Kompetenz für die Belieferung von Schnellrestaurants aus und stellt seine Logistik mehr und mehr auf 3-Temperatur-Logistik um. Die 3-Temperatur-Logistik überzeugt die sogenannten QSR-Kunden (Quick Service Restaurants) und weitere Kundengruppen wie zum Beispiel Tankstellenshops großer Mineralölgesellschaften, die Waren in drei Temperaturzonen – ungekühlt, gekühlt und tiefgekühlt – benötigen.

Richtung 4: Lösungen zur Stärkung der Loyalität von Einzelhandelskunden

Lekkerland entwickelt Einzelhandelslösungen wie Shopkonzepte oder professionelles Category Management für Sortimente wie Süßwaren, Getränke oder Tabakwaren und unterstützt seine Kunden dabei, ihr Geschäft erfolgreich zu führen.

Nach der Definition dieser vier strategischen Richtungen hat Lekkerland Ende 2012 mit der Umsetzung begonnen. Die Fachabteilungen und Landesgesellschaften haben Aktionspläne mit konkreten Maß-

Unsere Strategie: „Convenience 2020 – Agenda for Success“



nahmen und Zwischenzielen erarbeitet. Jede Landesgesellschaft hat dabei ihre individuellen Ausgangssituationen berücksichtigt und setzt bei der Umsetzung der Strategie an einer anderen Stelle und mit unterschiedlichen Schwerpunkten an. Eines ist jedoch allen gemeinsam – die einheitliche Zielsetzung für das Jahr 2020.

Im Rahmen des Strategieprozesses hat Lekkerland im Jahr 2012 auch das Unternehmensleitbild an die neue Ausrichtung angepasst. Es besteht aus einer Vision, einer Mission sowie sieben Werten und den dazugehörigen Verhaltensweisen. Während die Strategie festlegt, was Lekkerland bis 2020 erreichen will, definiert das Leitbild, wie das Unternehmen dabei vorgeht. Ein solides Wertefundament gibt vor, wie sich die Lekkerland Mitarbeiter untereinander und gegenüber externen Stakeholdern verhalten.

Mit der Implementierung der Unternehmensstrategie und des neuen Leitbilds hat Lekkerland im Geschäftsjahr 2012 auch daran gearbeitet, eine neue, horizontale und vertikale Kommunikationskultur mit einem Schwerpunkt auf Dialog und Austausch zu etablieren. Zu diesem Zweck hat das Unternehmen verschiedene länder- und abteilungsübergreifende Instrumente für die interne Kommunikation eingeführt. Seit Beginn des Jahres 2012 informiert der Vorstand regelmäßig einen Kreis internationaler Führungskräfte in Telefon- und Webkonferenzen. In diesen so genannten Senior Management Calls erhalten die Lekkerland Führungskräfte in regelmäßigen Abständen aktuelle Informationen über den Strategieprozess, die Geschäftsentwicklung sowie andere relevante Themen und Projekte. Zusätzlich wurde eine neue Online-Informationsplattform für das Lekkerland Management eingeführt, um den Austausch der Landesgesellschaften zu fördern und länderübergreifend über Neuigkeiten und Best Practices zu berichten.

Unternehmenssteuerung und Wertmanagement

Lekkerland segmentiert sein Geschäft regional und fasst dabei die Landesgesellschaften in die Segmente Deutschland, Restliches Westeuropa und Osteuropa zusammen. Der Vorstand führt und entwickelt die Segmente als einheitliche Gruppe durch eine kontinuierliche Analyse der Geschäftsentwicklung und des Konzernportfolios. Übergeordnete Zielsetzung ist die anhaltende Wertsteigerung der Lekkerland Gruppe über eine nachhaltige Verbesserung der Ertragskraft. Lekkerland orientiert sich hierbei an dem Konzept des „Economic Value Added“ (EVA®)-Ansatzes. Danach schafft ein Unternehmen Wert, wenn die Rendite auf das eingesetzte Kapital die gewichteten Kapitalkosten des Unternehmens (WACC = Weighted Average Cost of Capital) übersteigt.

Weitere wichtige Steuerungsgrößen für den operativen Geschäftsbetrieb sind das Net-Operating-Capital (Saldo der Vorräte und kurzfristigen Forderungen/Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen), die jeweilige Rohertragsmarge (Bruttoergebnis vom Umsatz) und die Value-Added-Sales-Margin (EVSM in Relation zum Bruttoergebnis vom Umsatz).

Rahmenbedingungen

- **Weltwirtschaft weiterhin beeinflusst durch globale Finanz- und Wirtschaftskrise**
- **Verschlechterung beziehungsweise Stabilisierung der Rahmenbedingungen**
- **Weiterhin herausfordernde branchenbezogene und regulatorische Bedingungen**

Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen

Die Weltwirtschaft stand im Jahr 2012 weiterhin unter dem Einfluss der globalen Finanz- und Wirtschaftskrise. Die Regierungen und Zentralbanken reagierten hierauf mit einer Reihe fiskal- und geldpolitischer Maßnahmen. Wenngleich diese Maßnahmen zunächst zu einer schnellen Erholung der Weltwirtschaft geführt hatten, verlor die globale Erholung mit dem Auslaufen der Konjunkturprogramme an Schwung. Zudem stiegen die Schuldenstandsquoten in vielen Industrieländern infolge der staatlichen Rettungsmaßnahmen.

Die Europäische Währungsunion befindet sich trotz erster Lichtblicke in einer Vertrauenskrise. Nach Einschätzung des „Sachverständigenrates zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung“ besteht diese Krise im Kern aus drei eng miteinander verbundenen Problemfeldern: einer Staatsschuldenkrise, einer Bankenkrise und einer makroökonomischen Krise. Besonders problematisch erscheint dabei, dass sich diese Krisen wechselseitig verstärken und somit in einer Vertrauenskrise münden, welche die Stabilität der Währungsunion insgesamt in Frage stellt.

Das Bruttoinlandsprodukt (BIP) der Mitgliedsstaaten in der Europäischen Union (EU) ist laut Prognose von Eurostat im Berichtszeitraum insgesamt durchschnittlich um 0,3 % gesunken, nach einer Steigerung von 1,5 % im Jahr 2011. Hinter der Entwicklung des gesamten Euroraums stehen weiterhin teilweise große Unterschiede zwischen den einzelnen Mitgliedsländern.

Die nachfolgende Aufstellung beinhaltet die Entwicklung des preisbereinigten BIP in den europäischen Ländern, in denen die konsolidierten Gesellschaften der Lekkerland Gruppe zum Ende des Berichtszeitraums tätig waren.

Wirtschaftliche Entwicklung nach Ländern im Jahr 2012

in %	Entwicklung BIP*
Deutschland	0,7 %
Niederlande	-0,9 %
Belgien	-0,2 %
Österreich	0,7 %
Spanien	-1,4 %
Schweiz	1,0 %
Polen	2,0 %
Rumänien	0,2 %
Tschechische Republik	-1,1 %

* Prozentuale Veränderung relativ zum Vorjahr. Prognose laut Eurostat vom 4. März 2013.

Die schwache Konjunktur, verbunden mit weiteren staatlichen Sparmaßnahmen zur Stabilisierung der Staatsverschuldung, beeinträchtigte die verfügbaren Einkommen und die Kaufkraft der Verbraucher. Gleichzeitig stieg die Arbeitslosigkeit innerhalb der Europäischen Union auf neue Rekordwerte und belastete dadurch zusätzlich die Binnennachfrage in den Industrieländern. Die Arbeitslosenquote lag im Dezember 2012 in der EU bei 10,7 % gegenüber 10,0 % im Dezember des Vorjahres.

Innerhalb Europas ist die Arbeitsmarktsituation weiterhin sehr unterschiedlich. Deutschland, Österreich, die Niederlande und Luxemburg zeigen innerhalb der EU die niedrigsten Arbeitslosenquoten, die höchsten Quoten verzeichnen Spanien und Griechenland. Insbesondere in Spanien ist die so genannte „Jugendarbeitslosigkeit“ weiterhin dramatisch.

Die jährliche Inflationsrate des Euroraums lag im Dezember 2012 bei 2,2 % (Dezember 2011: 2,7 %). Die Haupttreiber mit den höchsten jährlichen Raten waren unter anderem Alkohol und Tabakwaren (3,6 %) neben Wohnkosten (3,4 %) und Nahrungsmitteln sowie Erziehung und Unterricht (jeweils 3,0 %).

Die gesamtwirtschaftliche Entwicklung in den Lekkerland Segmenten kann wie folgt zusammengefasst werden:

Angesichts der schwierigen Rahmenbedingungen des außenwirtschaftlichen Umfelds war die wirtschaftliche Entwicklung in **Deutschland** verhältnismäßig robust, jedoch auf einem niedrigen Niveau. Die konjunkturelle Entwicklung im Euroraum ging an der deutschen Wirtschaft nicht spurlos vorbei. Im Zuge der andauernden Eurokrise verlangsamte sich die konjunkturelle Entwicklung in Deutschland im Laufe des Jahres 2012 zusehends. Die Zuwachsrate des Bruttoinlandsprodukts für 2012 liegt bei 0,7 % gegenüber 3,0 % für 2011, wobei das verbleibende Wachstum in erster Linie auf den Außenhandel zurückzuführen ist. Der deutsche Arbeitsmarkt präsentierte sich trotz des schwierigen wirtschaftlichen Umfelds weiterhin in guter Verfassung. Die Arbeitslosenquote ging von 5,6 % im Dezember 2011 auf 5,3 % im Dezember 2012 leicht zurück.

Der Anstieg des Preisniveaus in Deutschland schwächte sich im Vergleich zum Jahr 2011 im Jahresverlauf 2012 moderat ab. Dabei zeigte sich im Jahresverlauf ein rückläufiger Trend der Teuerungsraten. Die treibende Kraft hinter dieser Entwicklung waren vor allem die Rohölpreise im Zusammenspiel mit dem relativ schwachen Euro. Dadurch fiel die Inflationsrate seit Februar 2012 von ihrem bisherigen Höchststand von 2,3 %, so dass sich im Juni und Juli 2012 jeweils eine jährliche Inflationsrate von nur 1,7 % ergab. Die anschließende Gegenbewegung der Rohölpreise und des Wechselkurses führte im Dezember zu einem Anstieg der Inflationsrate auf 2,0 %.

Das Segment **Restliches Westeuropa** zeigt ein differenziertes Bild. In den aus Lekkerland Sicht umsatzstärksten Ländern dieses Segments, den Niederlanden und Belgien, minderten sich die Wachstumsraten bereits im Jahr 2011 im Vergleich zu 2010. Im Berichtsjahr 2012 mussten in diesen beiden Ländern sogar jeweils negative Entwicklungen des BIP hingenommen werden (Niederlande -0,9 %, Belgien -0,2 %). Während Österreich als exportorientierte Volkswirt-

schaft das Wachstum im Jahr 2011 noch merklich erhöhen konnte (von 2,3 % auf 3,1 %), verringerte sich die Dynamik auch hier auf 0,7 % Wachstum im Jahr 2012. Die Schweiz zeigte nach einer rückläufigen Entwicklung 2011 durch die Belastung der Exportaktivitäten aufgrund des starken Schweizer Frankens (von 2,7 % auf 1,9 %) in 2012 ein Wachstum von 1,0 %. Auch in der Schweiz wurde die Konjunktur 2012 durch das verschlechterte weltwirtschaftliche Umfeld gebremst und die Arbeitslosigkeit nahm leicht zu.

Nachdem Spanien 2011 noch ein positives Wachstum von 0,7 % vorweisen konnte, rutschte die Entwicklung des BIP 2012 auf ein Minus von 1,4 %. Spanien will insbesondere mit zwei fiskalischen Reformpaketen die Rückführung des Haushaltsdefizits sicherstellen. Mitte des Jahres 2012 gab die spanische Regierung ein erstes Maßnahmenbündel bekannt, mit dem bis zum Jahresende 2014 massive Einsparungen erzielt werden sollen. Unter anderem beinhaltet der Beschluss eine Mehrwertsteuererhöhung von 18 % auf 21 % zum 1. September 2012. Ebenfalls wurden die öffentlichen Investitionen im Jahr 2012 drastisch gekürzt. Anhebungen der Einkommen- und Körperschaftsteuern sollen weitere Einnahmen erbringen. Im September 2012 legte die spanische Regierung zudem den Haushaltsentwurf für das Jahr 2013 vor, der zusätzliche Konsolidierungsmaßnahmen vorsieht, die überwiegend auf der Ausgabenseite des Budgets ansetzen. So wollen Staat und Regionen (Autonome Gemeinschaften) im Jahr 2013 Einsparungen erreichen, indem unter anderem die Gehälter im Öffentlichen Dienst eingefroren und die steuerlichen Abschreibungsmöglichkeiten eingeschränkt werden.

Die anhaltend schwache Entwicklung in Westeuropa belastete auch die wirtschaftliche Entwicklung **Osteuropas**. Das Konsumklima verschlechterte sich in vielen Ländern im dritten Quartal erheblich. Alle Länder des Segments Osteuropa zeigen ein geringeres BIP-Wachstum als im Vorjahr. In Polen reduzierte sich das Wachstum von 4,3 % im Jahr 2011 auf 2,0 % im Berichtsjahr. Die Arbeitslosigkeit steigt zudem seit 2008 kontinuierlich an und liegt Ende Dezember 2012 bei 10,6 %; wobei in Polen, ähnlich wie in Spanien, insbesondere die Jugendarbeitslosigkeit relativ hoch ist.

Mit 0,2 % zeigt Rumänien ein sehr geringes Wachstum, während Tschechien 2012 negative Wachstumsraten verkräften musste.

In Tschechien setzte sich in den ersten drei Quartalen 2012 die bereits Ende 2011 begonnene wirtschaftliche Abschwächung fort und das Land befindet sich Ende 2012 in einer Rezession. Im Jahr 2012 erfolgte zudem eine Mehrwertsteuererhöhung, die zu einer Belastung des privaten Konsums führte.

Auch Rumänien befindet sich in einer Rezession. Selbst ein mittelfristig prognostiziertes Wirtschaftswachstum von circa 3 % wird nicht ausreichen, um einen spürbaren Aufholprozess der rumänischen Wirtschaft im Vergleich zu anderen leistungsstarken Volkswirtschaften in Osteuropa zu gewährleisten. Die private Nachfrage erholt sich zudem nur langsam von dem starken Einbruch im Zusammenhang mit der Finanz- und Wirtschaftskrise. Die ohnehin fragile Wirtschaftsentwicklung wurde durch die innenpolitische Krise im Sommer 2012 einer zusätzlichen Belastung unterzogen. Der Kurs der rumänischen Währung zum Euro gab stark nach und erreichte im August 2012 einen historischen Tiefststand. Generell haben die innenpolitische

Krise und der Wahlkampf das Tempo der notwendigen Strukturreformen deutlich gedrosselt.

Insgesamt haben sich in den Ländern, in denen Lekkerland operativ tätig ist, die gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen im Vergleich zum Jahr 2011 überwiegend verschlechtert oder auf einem niedrigen Niveau stabilisiert. Mit Ausnahme von Spanien ist Lekkerland jedoch nicht in Ländern operativ tätig, die aktuell innerhalb Europas am stärksten von den negativen Folgen betroffen sind. Die gesamtwirtschaftlichen Entwicklungen sind zudem nicht uneingeschränkt auf das Produkt- und Dienstleistungsangebot von Lekkerland übertragbar. Da der Convenience-Handel zum Teil eigenen Regeln folgt, existiert nur eine bedingte Korrelation mit der jeweiligen gesamtwirtschaftlichen Entwicklung. Der typische Convenience-Konsument ist zum Beispiel stark impulsgetrieben, wodurch die Nachfrage beziehungsweise die Entwicklung der einzelnen Märkte schwer prognostizierbar ist. Wie bereits im Vorjahr reflektiert die aktuelle Lekkerland Geschäftsentwicklung in Polen zum Beispiel nicht die relativ robuste gesamtwirtschaftliche Entwicklung des Landes. In Spanien hingegen zeigt sich die Lekkerland Geschäftsentwicklung bisher unbeeindruckt von der insgesamt schwachen Wirtschaftslage des Landes.

Branchenbezogene Rahmenbedingungen

Das Absatzvolumen im Einzelhandel in der EU war auch im Berichtsjahr 2012 weiter rückläufig und folgte damit dem Trend der Vorjahre. Das durchschnittliche Volumen des Einzelhandelsindex für das Jahr 2012 fiel gegenüber dem Jahr 2011 in der EU um 0,6%, im Euro-Raum sogar um 1,7%. Der Absatz von Nahrungsmitteln, Getränken und Tabakwaren verminderte sich im Dezember 2012 gegenüber Dezember 2011 in der EU um 1,8% und im Euroraum um 2,1%.

Gleichzeitig stiegen die Preise für Energie und Nahrungsmittel in den vergangenen Monaten aufgrund höherer Rohstoffpreise erneut an. Diese schwierigen Rahmenbedingungen belasteten auch den Groß- und Einzelhandel.

Die grundsätzliche Divergenz zwischen robusteren Kernländern und den krisengeschüttelten Peripherieländern bestand weiter fort. Vom Abschwung waren allerdings alle Länder betroffen. Insgesamt entwickelte sich daher auch der Handel nur schwach. Im Jahresverlauf erzielte der Einzelhandel lediglich ein kleines Umsatzplus; preisbereinigt indes ein erhebliches Minus.

Neben diesen Branchenbedingungen beeinflussten unter anderem folgende Entwicklungen die Lekkerland Gruppe im Berichtsjahr 2012:

- Das verminderte Wachstum der deutschen Wirtschaftsleistung wurde insbesondere durch den Export in Nicht-Euro-Länder gespeist. Die positive Entwicklung aus dem Jahr 2011 mit einer Stützung der wirtschaftlichen Entwicklung durch den Binnenkonsum hat sich 2012 somit nicht fortgesetzt.
- Nachdem im Vorjahr der in Deutschland seit dem Jahr 2002 anhaltende Negativtrend sinkender Absatzzahlen an Zigaretten durchbrochen wurde, zeigte sich 2012 wieder ein leichter Rückgang von

circa 1,2% bei den abgesetzten Stückzahlen. Die bereits beschlossenen Tabaksteuererhöhungen bis 2015 sind ein wesentlicher Grund für diese Entwicklung. Während die so genannten Industrienormen, die den Großteil des Zigarettenabsatzes ausmachen, nur um etwa 0,2% rückläufig waren, mussten insbesondere die Handelsnormen einen Rückgang von circa 8,6% verkraften.

- In früheren Jahren war der Anteil geschmuggelter Zigaretten nach einer Steueranhebung stets deutlich gestiegen. Doch dieser Trend scheint sich jetzt zu drehen: Erstmals seit Jahren sinkt der Anteil der in Deutschland konsumierten, hier aber nicht versteuerten Zigaretten. Der Branchenverband nennt 20,6% für 2012, ein Jahr zuvor waren es noch 22,1%. Grund für den Rückgang sind laut Verband wirksamere Kontrollen an den Außengrenzen der Europäischen Union sowie die Annäherung der Zigarettenpreise osteuropäischer Länder, wie zum Beispiel Polen, an das Niveau in Westeuropa.
- Insbesondere in Deutschland drängen verschiedene Anbieter mit diversen Formaten von Lieferservicedienstleistungen in den Markt. Teilweise stehen hinter diesen Anbietern renommierte und finanzstarke Investoren aus dem Einzelhandel beziehungsweise der Logistikbranche. Zum Großteil richten sich die Angebote an den Endverbraucher und stellen insofern keine direkte Konkurrenz für das Geschäftsmodell der Lekkerland Gruppe dar. Jedoch gibt es auch Formate, welche die aktuellen sowie die geplanten zukünftigen (strategischen) Absatzkanäle von Lekkerland berücksichtigen.
- Auch in Österreich verstärkt sich der Konkurrenzkampf. Insbesondere im Tankstellenmarkt erhöht sich der Wettbewerb, unter anderem durch international aufgestellte Einzelhandelsorganisationen.
- Die Anhebungen der Umsatzsteuersätze in den Niederlanden, Spanien und Tschechien belastete die Konsumentennachfrage. In Spanien führte die Begrenzung der öffentlichen und privaten Gehälter zu Einbußen in den verfügbaren Einkommen.
- Die Kosten für Energie sind auch 2012 weiter signifikant gestiegen. Auf der einen Seite schlagen hier nicht nur die Kosten für Dieseltreibstoff und Elektrizität zu Buche, sondern auch die Kostensteigerung durch die erhöhte Abgabe im Zuge der Energiewende in Deutschland. Der 2012 historisch hohe Dieselpreis stellt eine große Herausforderung für Lekkerland als Logistikdienstleister dar. Der weitere Anstieg der Strompreise führt insbesondere bei den Kosten für die Kühllager der Lekkerland Gruppe zu einer Belastung.

Regulatorische Rahmenbedingungen

Das Geschäftsmodell der Lekkerland Gruppe umfasst Produkt- und Kundengruppen, die teilweise von verschiedenen regulatorischen Rahmenbedingungen beeinflusst werden. Insbesondere die Rahmenbedingungen für den Verkauf und Konsum von Genussmitteln wie Tabakwaren und alkoholhaltigen Getränken sind seit Jahren durch eine anhaltende Verschärfung der Restriktionen gekennzeichnet.

Die nachfolgend aufgeführten aktuellen Entwicklungen und Initiativen haben potenzielle Auswirkungen auf die Lekkerland Gruppe:

Verschärfung der Rauchverbote

Nach einem neuen Nichtraucherschutzgesetz, das die Landesregierung in Nordrhein-Westfalen (NRW) in Deutschland beschlossen hat, ist Rauchen künftig nur noch auf Privatfeiern erlaubt. Das bereits bestehende generelle Rauchverbot in Kneipen wird damit auf andere Bereiche wie Festzelte und Hochschulen ausgedehnt. Auch im Landtag und bei Brauchtumsveranstaltungen dürfen Raucher ihrer Leidenschaft nur noch vor der Tür nachgehen. Bei privater Nutzung einer Gaststätte ist das Rauchen ausschließlich dann erlaubt, wenn die Feier vorher angemeldet wird und der Gastgeber alle anfallenden Kosten übernimmt sowie die eingeladenen Gäste benennt. Bei Firmen- und Vereinsfeiern hingegen ist das Rauchen grundsätzlich untersagt. Die umstrittenen Raucherclubs werden ebenfalls abgeschafft. In Belgien wurde in einer Region Ende 2011 rückwirkend für das Gesamtjahr eine Extraabgabe für Zigarettenautomaten in Höhe von 500 Euro pro Automat eingeführt, die auch 2012 unverändert galt. Lekkerland hat in dieser Region bis zum Ende des Jahres 2012 nunmehr alle Tabakautomaten entfernt, da ein profitables Weiterbetreiben unter diesen Umständen nicht möglich erschien.

EU-Pläne zur Tabakprodukttrichtlinie

Die EU hält weiter an ihren Plänen zur Verschärfung der Tabakprodukttrichtlinie fest. Geplant ist die Vorgabe von so genannten Schockbildern auf 75 % von Vorder- und Rückseite der Packungen. Auch ein Verbot von Aromastoffen ist zu erwarten. Dies würde das Aus von Mentholzigaretten bedeuten. Zudem fordert die Kommission einen Mindestdurchmesser für Zigaretten – die besonders bei Frauen beliebten so genannten „Slims“ wären damit ebenfalls verboten. Klassische Einheitspackungen ohne erkennbares Markenlogo, wie sie vor Kurzem in Australien eingeführt wurden, soll es für Europa aber noch nicht geben. In Kraft treten könnten die genannten Regelungen ab 2014. Die Tabakindustrie hat angekündigt, sich gegen die geplanten Maßnahmen zu wehren.

Experten gehen davon aus, dass die Zunahme der restriktiven Vorschriften den legalen Handel mit Tabakwaren erschweren und zugleich Fälschungen und den illegalen Import fördern könnte. Die Handelsverbände der Tabakbranchen haben ebenfalls unmittelbar nach Vorlage des Entwurfs massiv dagegen protestiert. Sie befürchten, dass die Vorschläge 250.000 Arbeitsplätze in Europa bedrohen, zahlreiche mittelständische Unternehmen betreffen und durch den wachsenden Schwarzmarkt Steuerausfälle in Milliardenhöhe entstehen könnten.

Rauch- und Alkoholverbot in Fußballstadien

Die FIFA hat sich für ein generelles Rauch- und Alkoholverbot in Fußballstadien ausgesprochen. Der Besuch im Stadion sei nach Ansicht des FIFA-Präsidenten mit einem Gang in die Oper vergleichbar, denn Fußball sei ein Kulturgut. Da in einem Konzertsaal oder der Oper nicht geraucht und kein Alkohol konsumiert werde, sollte dies auch für Fußballstadien gelten. Dieser Vorschlag ist nicht grundsätzlich neu. In mehreren europäischen Stadien sind bereits vor längerer Zeit rauchfreie Zonen sowie der Ausschank von alkoholfreiem Bier eingeführt worden.

Tabaksteuererhöhungen

Zum 1. Januar 2012 trat in Deutschland die zweite von insgesamt fünf sukzessiven Tabaksteuererhöhungen bis 2015 in Kraft. Der Preisabstand zwischen Feinschnitt und Zigaretten wird dadurch geringer, da die steuerliche Belastung für Feinschnitt stärker ansteigen soll. In den Niederlanden führten Preiserhöhungen bei Tabakprodukten (Steuer und Preis) zu Absatzrückgängen. Zudem verstärkte sich der Trend zu günstigeren Marken und „selbstgedrehten“ Zigaretten weiter.

Auch in Polen zeigte sich eine Reduktion des Zigarettenkonsums in 2012. Unter anderem ist diese Entwicklung auf weitere Preiserhöhungen im Zuge der politischen Bestrebungen in Polen, die Tabakpreise und -steuern an westeuropäische Verhältnisse anzugleichen, zurückzuführen. Insgesamt ist auch in den anderen Ländern, in denen Lekkerland aktiv ist, der Trend rückläufigen Tabakkonsums vorherrschend.

Highlights 2012

Vertragsverlängerungen und Neukunden

Im Vorjahr standen für Lekkerland Verlängerungen und Ausweitungen wichtiger Partnerschaften im Fokus. Bedeutende Kundenbeziehungen konnten prolongiert und erweitert werden. Im Geschäftsjahr 2012 wurden weitere Details dieser Verträge konkretisiert und die Rahmenvereinbarung mit einer führenden Mineralölgesellschaft in einen finalen Vertrag gefasst. In Belgien wurde zudem ein Vertrag abgeschlossen, der seit Anfang 2012 die Belieferung ausgewählter Eiscremeprodukte eines führenden und weltweit tätigen Nahrungsmittelproduzenten beinhaltet. In diesem Zusammenhang wurden die Kühlkapazitäten in Belgien auf rund 1.500 Quadratmeter erweitert. Weiterhin konnte Conway Belgien den Vertrag mit einem großen Mineralölunternehmen verlängern.

Im Zuge seiner Deutschlandexpansion hat sich ein niederländischer Lebensmitteleinzelhändler dazu entschlossen, mit Lekkerland Deutschland zu kooperieren. Lekkerland beliefert künftig alle Shops, die der Retailer in Deutschland eröffnet. Dies umfasst Getränke, Süßwaren, Snacks, Tiefkühlprodukte, Tabakwaren, elektronische Prepaid-Produkte (e-v) sowie die Eigenmarken des Partners. Neben der Großhandels- und Logistikdienstleistung berät Lekkerland den Einzelhändler auch bei der Zusammenstellung der einzelnen Sortimente und ihrer optimalen Platzierung im Shop. Zudem wurde in Deutschland ein Belieferungsvertrag über Tabakwaren für 300 Filialen eines Handelsunternehmens abgeschlossen. Lekkerland Schweiz verlängerte unter anderem die Verträge mit einem Energiekonzern, der Tankstellenshops betreibt, sowie einem großen Mineralölkonzern. Conway Spanien konnte trotz der angespannten wirtschaftlichen Lage des Landes diverse neue Kunden in den Bereichen Foodservice und Einzelhandel gewinnen. Lekkerland Österreich konnte 2012 eine traditionsreiche Bäckereikette von den hohen Lekkerland Qualitätsstandards und der umfassenden Distributionskompetenz überzeugen.

Neue Unternehmensstrategie „Convenience 2020 – Agenda for Success“ und neues Vorstandsressort

Das Jahr 2012 stand bei der Lekkerland Gruppe im Fokus der Entwicklung und der beginnenden Umsetzung der neuen Strategie „Convenience 2020 – Agenda for Success“. Ziel der Strategie „Convenience 2020“ ist es, mit Hilfe von maßgeschneiderten Sortimenten, Dienstleistungen, Marketingkonzepten und Logistikservices bestehende und neue Kunden enger an Lekkerland zu binden und der bevorzugte Partner für die Anbieter von Unterwegskonsum in Europa zu werden. Das Unternehmen wird Wachstumspotenziale und Chancen künftig noch besser ausschöpfen und sein Geschäft in vier strategische Richtungen ausweiten und expandieren. Noch deutlicher als bisher steht der Kunde mit seinen individuellen Anforderungen und Bedürfnissen im Mittelpunkt aller Aktivitäten. Um dies optimal gewährleisten zu können, passt das Unternehmen – wenn notwendig – seine Prozesse und Organisationsstruktur an die strategischen Vorgaben an.

Um die intensivere Ausrichtung auf seine Kunden entschlossen umzusetzen, schuf Lekkerland 2012 ein eigenes Vorstandsressort für den Vertrieb. Die Verantwortung für den neuen Vorstandsbereich übernimmt Patrick Steppe, der zuvor als Senior Vice President Corporate Sales und Marketing bei der Lekkerland AG & Co. KG Verantwortung trug. Die Vertriebsleiter der Landesgesellschaften werden künftig funktional an Patrick Steppe berichten. Diese Maßnahme stellt die einheitliche Ausrichtung des gesamten Lekkerland Vertriebs sicher und schafft eine höhere Geschwindigkeit in der Umsetzung von „Convenience 2020“.

Veräußerung der Convenience Concept GmbH und Stärkung der Kooperation mit der Valora Gruppe

Die Lekkerland Deutschland GmbH & Co. KG und die Valora Holding AG haben ihre strategische Zusammenarbeit 2012 weiter verstärkt. In diesem Zusammenhang beliefert Lekkerland ab 2012 den Großteil der zur Valora Gruppe (nachfolgend auch: Valora) gehörenden Standorte. Zudem übernahm Valora die Lekkerland Tochtergesellschaft Convenience Concept GmbH (nachfolgend: Convenience Concept), in der Lekkerland bislang seine deutschen Retailaktivitäten gebündelt hatte. Dazu zählen über 1.300 Standorte, in denen Shop-Konzepte wie beispielsweise cigo und U-Store umgesetzt sind. Darüber hinaus wird Lekkerland weiterhin sein Know-how im Category Management einbringen und Valora bei der Sortimentsplanung beraten. Die Rahmenliefervereinbarung mit Valora wurde über eine Laufzeit von fünf Jahren geschlossen.

Diese Maßnahme steht im Zusammenhang mit der strategischen Fokussierung der Lekkerland Gruppe auf ihr Kerngeschäft, um zukünftig die Kompetenzen in den Bereichen Convenience-Großhandel, Logistik, Category Management und Service weiter auszubauen. Die Convenience Concept hatte sich in den letzten Jahren sehr erfolgreich entwickelt. Ein Verkauf hat sich daher für die weitere Entwicklung des Unternehmens als beste Option herausgestellt, da die Valora Gruppe im Bereich des kleinflächigen Einzelhandels umfangreiches Know-how aufweist und somit das Geschäft der Convenience Concept optimal weiterentwickeln und vorantreiben kann.

Nicht fortgeführter Geschäftsbereich Osteuropa

Um die vier strategischen Richtungen der neuen Unternehmensstrategie „Convenience 2020“ konsequent zu verfolgen, wurden für jede Landesgesellschaft und Abteilung konkrete Maßnahmenpläne erarbeitet. Ziel ist es, die Geschäftstätigkeiten der einzelnen Landesgesellschaften zu harmonisieren, um die vorhandenen Potenziale zu heben und Synergien optimal zu nutzen. Die Maßnahmenpläne der einzelnen Landesgesellschaften wurden zentral geprüft und in enger Zusammenarbeit mit dem Managementteam der Landesgesellschaften und den jeweiligen Fachverantwortlichen konsolidiert.

Dabei ist zu berücksichtigen, dass die Rahmenbedingungen und Marktgegebenheiten in den „Lekkerland Ländern“ sehr unterschiedlich sind. Jeder Maßnahmenplan muss exakt auf die Besonderheiten des nationalen Marktes und der jeweiligen Landesgesellschaft abgestimmt sein. Der Markt in Osteuropa funktioniert in grundlegenden Dingen anders als in Deutschland oder dem Restlichen Westeuropa. Dadurch können Aktivitäten, die Lekkerland in Westeuropa erfolgreich betreibt, nicht unbedingt auch auf die osteuropäischen Länder übertragen werden. Dies gilt insbesondere auch für die jeweiligen Kostenstrukturen. In Osteuropa den Umschwung zu realisieren und mittelfristig Gewinne zu erzielen, hatte höchste Priorität bei der Evaluierung verschiedener Turnaround-Szenarien. Nach umfassender Analyse der verschiedenen Optionen kam Lekkerland zu dem Ergebnis, dass sowohl für die Unternehmensgruppe als Ganzes als auch für die jeweiligen Landesgesellschaften eine Trennung die sinnvollste Entscheidung darstellt. Entsprechend dieser Entscheidung wird das Segment Osteuropa im Konzernabschluss zum 31. Dezember 2012 als so genannter „Nicht fortgeführter Geschäftsbereich“ behandelt und dargestellt.

Erfolg in drei Temperaturen: Erster Großkunde in Deutschland vollumfänglich aufgeschaltet

Conway Spanien ist bereits seit Jahren mit Logistikdienstleistungen in 3-Temperaturzonen erfolgreich und beliefert zahlreiche renommierte Fast-Food-Ketten. 2012 zog Lekkerland Deutschland nach und stellte den ersten großen Systemkunden – eine der führenden Mineralölgesellschaften – komplett auf die 1-Stopp-Lösung um. Seit Oktober 2012 erhalten alle Tankstellenshops des Großkunden die bestellten Waren der 3-Temperaturzonen in nur einem Stopp: ungekühlte Produkte wie Chips und Getränke, gekühlte Produkte wie Joghurt oder Salat und Tiefkühlartikel wie Eis oder Pizza. Bereits im Jahr 2012 schaffte Lekkerland allein in Deutschland mehr als 100 neue Mehrkammerfahrzeuge an. Zudem hat Lekkerland Deutschland vier Lagerstandorte erweitert. Auch in den Niederlanden und in Belgien hat Lekkerland die 3-Temperatur-Logistik im vergangenen Geschäftsjahr ausgeweitet und erheblich in Fahrzeuge und Logistikzentren investiert.

Erfolgreicher Umzug des Rechenzentrums und Harmonisierung der IT-Landschaft

Die Lekkerland IT-Tochter Lis (Lekkerland information systems GmbH) hatte bereits 2011 die wirtschaftlichen und qualitativen Vorteile eines IT-Outsourcing-Konzeptes untersucht und auf dieser

Grundlage entschieden, den Betrieb des eigenen Rechenzentrums auszulagern. Damit sollen die bisher aus dem eigenen Rechenzentrum erbrachten IT-Services wirtschaftlicher und effizienter gestaltet werden. Darüber hinaus soll das Risiko eines IT-Ausfalls im Katastrophenfall eliminiert werden. Die Planung und Kontrolle der IT erfolgt weiterhin in der Lekkerland Zentrale. Alle Mitarbeiter des Lekkerland Rechenzentrums wurden von dem externen Dienstleister übernommen.

Um einheitliche und standardisierte IT-Strukturen und -Systeme zu schaffen, hat die Lekkerland Gruppe zudem im Jahr 2012 das Projekt „Become One“ aufgesetzt. Damit legt Lekkerland die Basis für eine gruppenweit einheitliche IT-Landschaft, um zukünftig länderübergreifende Synergien zu schaffen und langfristig Kosten zu sparen.

Lekkerland gewinnt ECR Award

Für die hervorragende Zusammenarbeit mit Kraft Foods erhielt Lekkerland in Deutschland im September 2012 den ECR Award. Der so genannte Efficient Consumer Response (ECR) ist ein Qualitätsstandard, der von GS1 Germany (Global Standards One) entwickelt wurde. Der Award zeichnet Unternehmen aus, die mit herausragenden Leistungen innovative Lösungen im Bereich des kundenorientierten Managements erbringen. Lekkerland und Kraft Foods haben ihre Belieferungsprozesse neu strukturiert und verbessert, um nachhaltiger und wirtschaftlicher agieren zu können. In enger Zusammenarbeit haben es die Partner geschafft, die Verfügbarkeit der Produkte zu steigern und dabei gleichzeitig das Verkehrsaufkommen zu senken.

Geschäftsverlauf und wirtschaftliche Lage

Bei den nachfolgenden Erläuterungen ist zu berücksichtigen, dass die Klassifizierung des Segmentes Osteuropa zum 31. Dezember 2012 als „Nicht fortgeführter Geschäftsbereich“ gemäß IFRS 5 einen getrennten Ausweis in der Gewinn- und Verlustrechnung nach „Fortgeführten Geschäftsbereichen“ und „Nicht fortgeführtem Geschäftsbereich“ im Berichtsjahr sowie eine Anpassung der Vorjahreswerte erfordert. Die Vergleichbarkeit mit den Angaben des Vorjahresabschlusses ist somit diesbezüglich eingeschränkt.

Die Lekkerland Gruppe hat im Geschäftsjahr 2012 ihre Umsatzerlöse leicht gesteigert. Ohne das Segment Osteuropa stiegen die Umsatzerlöse um 127,1 Mio. € auf 11.484,4 Mio. € (inklusive Osteuropa: um 106,5 Mio. € auf 12.425,4 Mio. €). Insbesondere die schwierigen Bedingungen in den Niederlanden verhinderten ein weiteres Umsatzwachstum.

Eine spürbare Minderung der relativen Gesamtmarge von 4,9 % auf 4,7 % (inklusive Osteuropa: von 4,7 % auf 4,6 %) führte zu einer Verschlechterung des Rohertrages (Bruttoergebnis vom Umsatz) um 10,1 Mio. € auf 543,1 Mio. € (inklusive Osteuropa: –15,5 Mio. € auf 566,4 Mio. €).

Die Veräußerung der Convenience Concept hat zu einem positiven Sondereffekt im mittleren zweistelligen Millionenbereich geführt, der in der Position „sonstige betriebliche Erträge“ ausgewiesen wird. Bei der Entwicklung der „sonstigen betrieblichen Erträge“ ist zudem zu

berücksichtigen, dass in den Vorjahren in dieser Position auch die Mieteinnahmen aus der Geschäftstätigkeit der Convenience Concept ausgewiesen wurden und diese im Berichtsjahr nur bis zum Zeitpunkt des Verkaufs der Convenience Concept im April 2012 berücksichtigt werden. Insgesamt stiegen die „sonstigen betrieblichen Erträge“ um 41,9 Mio. €.

Die operativen Aufwendungen wurden auch im Jahr 2012 wesentlich durch hohe Kraftstoff- und Energiekosten belastet. Durch kontinuierliche Kostenoptimierung wurde diesem Effekt entgegengewirkt. Die Mietaufwendungen der Convenience Concept sind zudem, korrespondierend zu den Mieteinnahmen, in 2012 bis zum Zeitpunkt der Entkonsolidierung enthalten. Insgesamt haben sich die operativen Aufwendungen um 15,8 Mio. € reduziert.

Der im Vorjahr unter dem Posten „Abschreibung auf Geschäfts- oder Firmenwerte“ ausgewiesene Betrag von 7,0 Mio. € wurde aufgrund der Anwendung von IFRS 5 in den Posten „Nicht fortgeführter Geschäftsbereich“ umgegliedert. Die für das Geschäftsjahr 2012 notwendigen Abschreibungen auf Geschäfts- oder Firmenwerte des Segmentes Osteuropa in Höhe von 4,8 Mio. € sind ebenfalls in diesem Posten enthalten.

Insgesamt verbesserte sich das operative Ergebnis aus fortgeführten Geschäftsbereichen der Lekkerland Gruppe um 47,6 Mio. € auf 143,3 Mio. € (inklusive Osteuropa: +29,9 Mio. € auf 118,3 Mio. €) und die Lekkerland Gruppe erzielte einen Nachsteuergewinn aus fortgeführten Geschäftsbereichen von 110,7 Mio. € gegenüber 66,0 Mio. € im Jahr 2011.

Der Nachsteuerverlust aus dem nicht fortgeführten Geschäftsbereich beläuft sich im Jahr 2012 auf 30,4 Mio. € (Geschäftsjahr 2011 angepasst: Nachsteuerverlust 15,2 Mio. €).

Wie bereits in der Vorjahresprognose im Konzernlagebericht 2011 dargestellt, stand das Geschäftsjahr 2012 im Zeichen einer Bestandsaufnahme, verbunden mit der Entwicklung der neuen zukunftsweisenden Strategie. Die Prognosen für 2012 waren somit vor dem Hintergrund zu sehen, dass Entscheidungen im Zusammenhang mit der neuen Strategie naturgemäß Auswirkungen auf die tatsächliche Entwicklung haben werden. Wie prognostiziert, ist das Ergebnis 2012 wesentlich durch gegenläufige Sondereffekte beeinflusst, insbesondere durch die Veräußerung der Tochtergesellschaft Convenience Concept und die Entscheidung, sich von den Ländern des Segmentes Osteuropa zu trennen.

Ertragslage

- **Sondereffekte aus Veräußerung der Convenience Concept**
- **Segment Osteuropa als nicht fortgeführter Geschäftsbereich**

Der Umsatzanstieg der Lekkerland Gruppe resultiert aus divergierenden Entwicklungen innerhalb der beiden fortgeführten Geschäftsbereiche beziehungsweise Segmente.

Mit einem Umsatzanstieg von 189,6 Mio. € (2,8%) im Segment Deutschland konnte der im Geschäftsjahr 2011 durchbrochene Trend negativer Umsatzentwicklungen auch im Geschäftsjahr 2012 fortgesetzt werden. Wesentlicher Treiber dieser Entwicklung war in Deutschland der Produktbereich Tabakwaren (+171,2 Mio. €).

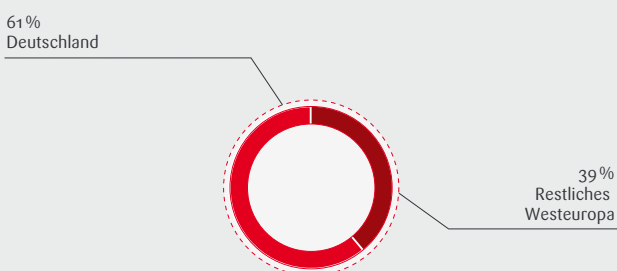
Die bereits im Jahr 2011 spürbaren negativen Entwicklungen in den Niederlanden beeinflussten auch das Geschäftsjahr 2012 massiv. In den Niederlanden sanken die Umsatzerlöse um 109,4 Mio. € (-4,2%). Durch positive Umsatzentwicklungen in fast allen übrigen Ländern des Segments Restliches Westeuropa (Ausnahme Österreich: -9,3 Mio. €) konnten die gesamten Umsatzminderungen dieses Segmentes auf 62,5 Mio. € (-1,4%) begrenzt werden.

Umsatz nach Segmenten*

in Mio. €	2012	2011	Änderung in %
Deutschland	6.998,1	6.808,5	2,8
Restliches Westeuropa	4.486,3	4.548,8	-1,4
Summe	11.484,4	11.357,3	1,1

* Aufgrund geänderter Bilanzierungsmethoden (IFRS 5) wurden die Vorjahreswerte im Lagebericht angepasst.

Umsatzanteile nach Segmenten



Bezogen auf Produktgruppen zeigten Tabakwaren (+97,4 Mio. €; +1,1%) und Food/Non-Food-Artikel (+33,0 Mio. €; +1,5%) einen Umsatzanstieg. Im Bereich Provisionen auf Electronic Value (e-va)/Sonstiges war hingegen auch im Geschäftsjahr 2012 ein Umsatzrückgang zu verzeichnen (-3,3 Mio. €; -3,1%).

Die Umsatzentwicklung des Sortimentsbereiches **Tabakwaren** war auch im Geschäftsjahr 2012 durch gegenläufige Effekte in den Segmenten Deutschland und Restliches Westeuropa gekennzeichnet. In Deutschland konnte sich die Lekkerland Gruppe zwar nicht dem Markttrend rückläufiger Stückabsätze entziehen, ein leichter Ausbau

des Marktanteils, verbunden mit Preiserhöhungen, die insbesondere auf die stufenweise Tabaksteuererhöhung zurückzuführen sind, führte insgesamt zu einem Anstieg der Umsatzerlöse von 171,2 Mio. €. Im Segment Restliches Westeuropa haben sich insbesondere die bereits im Geschäftsjahr 2011 ausgelösten Kundenverluste in den Niederlanden und die generell schwierigen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen negativ auf den Tabakumsatz ausgewirkt, so dass die Niederlande einen Umsatzrückgang bei Tabakwaren von 95,7 Mio. € ausweisen. In Summe zeigen die restlichen Länder des Segmentes Restliches Westeuropa hingegen ein Umsatzwachstum im Produktbereich Tabakwaren, so dass insgesamt die Umsatzverluste in diesem Segment auf 73,8 Mio. € begrenzt wurden.

Im Bereich **Food/Non-Food** konnten in beiden Segmenten Umsatzsteigerungen erreicht werden. Deutschland erzielte einen Anstieg der Umsatzerlöse von 18,8 Mio. €, das Segment Restliches Westeuropa einen Anstieg von insgesamt 14,2 Mio. €. Insbesondere Belgien und Spanien konnten die rückläufigen Umsatzzahlen in den Niederlanden und Österreich ausgleichen.

Der Bereich **Provisionen auf Electronic Value (e-va)/Sonstiges** verzeichnete im Segment Deutschland eine nahezu stabile Umsatzentwicklung (-0,6%), während sich im Segment Restliches Westeuropa insgesamt ein Rückgang von 6,7% ergab. Belgien, die Schweiz und Spanien erreichten annähernd stabile Umsätze, hingegen resultieren Umsatzverluste insbesondere in den Niederlanden und Österreich.

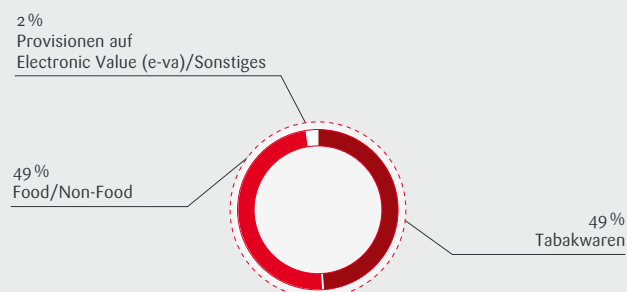
Umsatz nach Sortimenten*

in Mio. €	2012	2011	Änderung in %
Tabakwaren	9.166,9	9.069,5	1,1
Food/Non-Food	2.215,1	2.182,1	1,5
Provisionen auf Electronic Value (e-va)/Sonstiges**	102,4	105,7	-3,1
Summe	11.484,4	11.357,3	1,1

* Aufgrund geänderter Bilanzierungsmethoden (IFRS 5) wurden die Vorjahreswerte im Lagebericht angepasst.

** Ausgewiesen werden nur die erhaltenen Provisionen, nicht die Nennwerte der Guthaben.

Umsatzanteile nach Sortimenten ohne Tabaksteuer



Bezogen auf Vertriebslinien zeigt die Umsatzverteilung wie bereits im Vorjahr einen Anstieg bei den Absatzkanälen Tankstellen und Systemkunden und einen Rückgang im Bereich der Regionalkunden. Insbesondere aufgrund der Veräußerung der Convenience Concept hat sich eine Verschiebung von Regionalkunden zu Systemkunden

ergeben, da die von der Valora übernommenen Absatzstellen in der Vergangenheit den Regionalkunden zugeordnet wurden und nunmehr als Systemkunden geführt werden:

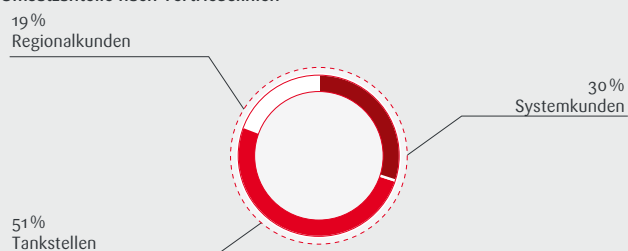
- Insgesamt bewegten sich die Umsatzerlöse in der Vertriebslinie Tankstellen auf relativ konstantem Niveau im Vergleich zum Vorjahr. Wesentliche Rückgänge in den Niederlanden und Österreich aufgrund von Kundenverlusten konnten durch Umsatzausweitungen vor allem in Deutschland kompensiert werden.
- Der Umsatz mit Systemkunden konnte außer in Österreich in allen anderen Ländern ausgeweitet werden. Das wesentliche Wachstum entfällt aber auch hier auf das Segment Deutschland. Bei Eliminierung des Effektes aufgrund der Veräußerung der Convenience Concept würde der Anstieg der Systemkunden circa 5 % betragen.
- In fast allen Ländern mussten in der Vertriebslinie Regionalkunden Umsatzrückgänge verkraftet werden. Bei dieser Vertriebslinie zeigte das Segment Restliches Westeuropa insgesamt lediglich einen geringen relativen Rückgang, während der Haupteffekt das Segment Deutschland trifft. Eine Bereinigung des Effektes aus der Veräußerung der Convenience Concept führt zu einer Minderung von circa 2 %. Die zukünftige Stärkung des Bereiches der Regionalkunden steht auch im Fokus der neuen Strategie „Convenience 2020“.

Umsatz nach Vertriebslinien*

in Mio. €	2012	2011	Änderung in %
Tankstellen	5.898,2	5.875,2	0,4
Systemkunden	3.431,5	3.070,3	11,8
Regionalkunden	2.154,7	2.411,8	-10,7
Summe	11.484,4	11.357,3	1,1

* Aufgrund geänderter Bilanzierungsmethoden (IFRS 5) wurden die Vorjahreswerte im Lagebericht angepasst.

Umsatzanteile nach Vertriebslinien



Die insgesamt rückläufige Gesamtmarke verbunden mit nur geringen Umsatzsteigerungen führte insgesamt zu einer Minderung des Rohertrages (**Bruttoergebnis vom Umsatz**) um 10,1 Mio. €. Ein wesentlicher Effekt ist hierbei, dass die Geschäftstätigkeit der Convenience Concept in den Vorjahren höhere positive Margeneffekte beigesteuert hat als die bei der Lekkerland Gruppe verbleibenden Geschäftsaktivitäten mit der Valora Gruppe.

Insbesondere im Produktbereich Tabakwaren war ein relativer Margenrückgang zu verzeichnen, der sich aufgrund des hohen Anteils an den Gesamtumsatzerlösen wesentlich auf die Gesamtmarke auswirkt. Die Margen im Produktbereich Food/Non-Food bewegten sich insgesamt auf Vorjahresniveau, während der Bereich Provisionen auf Electronic Value (e-va)/Sonstiges einen leichten Anstieg der Marge verzeichnen konnte.

Negative Margeneffekte resultierten insbesondere aus den Niederlanden, die im Wesentlichen auf Kundenverluste zurückzuführen sind. Zudem mussten in den Niederlanden auch im Bereich Food/Non-Food aufgrund der gesamtwirtschaftlichen Lage und des restriktiven Konsumverhaltens teilweise schlechtere Konditionen akzeptiert werden. Zusätzlich belastete eine aperiodische Konditionszahlung die Marge in diesem Produktbereich.

Der Posten der „**sonstigen betrieblichen Erträge**“ ist wie bereits erwähnt stark durch Effekte aufgrund der Veräußerung der Convenience Concept im April 2012 beeinflusst. In Summe stiegen die „sonstigen betrieblichen Erträge“ um 41,9 Mio. €.

Die **Vertriebskosten** ohne Abschreibungen haben sich insgesamt um 7,7 Mio. € gemindert. Bei dieser Entwicklung ist ebenso wie bei der Position „sonstige betriebliche Erträge“ zu berücksichtigen, dass die Convenience Concept im April 2012 aus dem Konsolidierungskreis ausgeschieden ist und somit Mietaufwendungen für angemietete Verkaufsstandorte im Berichtsjahr nur anteilig enthalten sind. Auch die korrespondierenden anderen Vertriebskosten sind nur anteilig enthalten. Wesentliche Bestandteile der Vertriebskosten sind bei Lekkerland naturgemäß die Energiekosten. Hier waren, wie auch im Vorjahr, Kraftstoff und Strom die großen Kostentreiber. Durch weitere Maßnahmen zur Optimierung der Personalkosten konnten positive Effekte erzielt werden.

Die **Verwaltungskosten** ohne Abschreibungen konnten um 3,8 Mio. € gemindert werden. Das Jahr 2011 war unter anderem durch die Restrukturierungen der Geschäftsaktivitäten in Osteuropa und verschiedene organisatorische Umstrukturierungen des Konzerns belastet. Aber auch in diesem Bereich konnten Optimierungen der Personalkosten zu Einsparungen beitragen. Durch die Veräußerung der Convenience Concept sind auch die korrespondierenden anderen Verwaltungskosten im Berichtsjahr nur anteilig enthalten.

Die **sonstigen betrieblichen Aufwendungen** zeigen eine ähnliche Größenordnung wie im Vorjahr.

Die wesentlichen Veränderungen des **EBITDA** im Vergleich zum Vorjahr stellen sich somit zusammengefasst wie folgt dar:

Veränderung des EBITDA

in Mio. €	2012
Rohertrag	-10,1
Sonstige betriebliche Erträge	41,9
Vertriebskosten ohne Abschreibungen	7,7
Verwaltungskosten ohne Abschreibungen	3,8
Gesamt	43,3

EBITDA nach Segmenten*

in Mio. €	2012	2011	Änderung in %
Deutschland	150,9	103,8	45,4
Restliches Westeuropa	46,8	49,2	-4,9
Holdings/Konsolidierung	-13,7	-12,3	-11,4
Summe	184,0	140,7	30,8

* Aufgrund geänderter Bilanzierungsmethoden (IFRS 5) wurden die Vorjahreswerte im Lagebericht angepasst.

Die Abschreibungen sind mit 40,7 Mio. € um 4,3 Mio. € geringer ausgefallen als im Vorjahr. Insgesamt ergibt sich im Geschäftsjahr 2012 somit ein **EBIT** von 143,3 Mio. € (Vorjahr: 95,7 Mio. €).

EBIT nach Segmenten*

in Mio. €	2012	2011	Änderung in %
Deutschland	128,3	77,0	66,6
Restliches Westeuropa	29,0	31,5	-7,9
Holdings/Konsolidierung	-14,0	-12,8	-9,4
Summe	143,3	95,7	49,7

* Aufgrund geänderter Bilanzierungsmethoden (IFRS 5) wurden die Vorjahreswerte im Lagebericht angepasst.

Das **Finanzergebnis** (Zinsergebnis zuzüglich Beteiligungsergebnissen) verbesserte sich um 1,6 Mio. €. Positive Effekte auf das Zinsergebnis resultierten insbesondere aus einem weiter verbesserten Management des Net-Operating-Capitals.

Für die fortgeführten Geschäftsbereiche ergibt sich ein Jahresergebnis von 110,7 Mio. €, welches somit um 44,7 Mio. € höher ausfällt als das angepasste Ergebnis des Jahres 2011. Die wesentlichen Sondereffekte im Bereich der fortgeführten Geschäftsbereiche waren im Jahr 2012 der positive Effekt aus der Veräußerung der Convenience Concept, wobei sich gegenläufig auswirkte, dass der positive Ergebnisbeitrag dieser Gesellschaft in 2012 nur bis zum Zeitpunkt der Entkonsolidierung enthalten ist. Diese Sondereffekte sollten jedoch nicht darüber hinwegtäuschen, dass insbesondere aufgrund der schwierigen Situation in den Niederlanden und Österreich die Entwicklung der Lekkerland Gruppe im Jahr 2012 nicht zufriedenstellend sein kann.

Der nicht fortgeführte Geschäftsbereich Osteuropa hat insgesamt ein negatives Ergebnis nach Steuern von -30,4 Mio. € (angepasstes Jahr 2011: -15,2 Mio. €) verursacht.

Insgesamt ergibt sich somit ein Konzern-Jahresergebnis inklusive des nicht fortgeführten Geschäftsbereichs von 80,3 Mio. € im Vergleich zu 50,8 Mio. € im Vorjahr.

Entwicklung der Segmente

- **Segment Deutschland bereinigt um Sondereffekte mit stabilem Geschäft**
- **Segment Restliches Westeuropa insbesondere durch Situation in den Niederlanden belastet**
- **Segment Osteuropa mit massiv verschlechtertem Ergebnis**

Deutschland

Im Geschäftsjahr 2012 hat Lekkerland in Deutschland insgesamt einen Umsatzanstieg von 189,6 Mio. € auf 6.998,1 Mio. € erwirtschaftet, was 60,9 % des Gesamtumsatzes der Lekkerland Gruppe ohne Segment Osteuropa entspricht (Vorjahr: 59,9 %).

Von den gesamten Umsatzerlösen entfielen im Berichtsjahr 5.763,3 Mio. € und somit 82,4 % auf den Bereich Tabakwaren (2011: 5.592,1 Mio. €; 82,1 %). Im gesamten deutschen Tabakmarkt hat sich der versteuerte Stückabsatz an Zigaretten 2012 im Vergleich zu 2011 um circa 1,2 % vermindert. Lekkerland zeigte 2012 in diesem Sortiment einen leicht erhöhten Marktanteil und konnte seinen Tabakumsatz um 3,1 % steigern. Insbesondere die Tabaksteuererhöhung führt zu einer leichten Verminderung der relativen Rohertragsmarge im Produktsegment. Die ohnehin relativ geringen Margen bei Tabakwaren werden zudem weiter belastet durch eine anhaltende Verschiebung des Produktmixes hin zu günstigeren Marken und Großpackungen.

Der Anteil der Produktgruppe Food/Non-Food an den Umsatzerlösen beträgt im Berichtsjahr 1.172,9 Mio. € und entspricht einem prozentualen Anteil von 16,8 % (Vorjahr: 1.154,1 Mio. €; 17,0 %). Die im Jahr 2011 eingeleitete Trendwende steigender Umsatzentwicklungen im Bereich Food/Non-Food hat sich auch im Berichtsjahr 2012 fortgesetzt. Neben dem sich allgemein verschärfenden Preiswettbewerb sind zur Erzielung dieses Wachstums teilweise auch Preiszugeständnisse notwendig. Diese Effekte verschärfen den Druck auf die Margen und führten insgesamt im Vergleich zum Anstieg der Umsatzerlöse zu einem unterproportionalen Anstieg des Rohertrages in diesem Produktbereich.

Der Bereich Provisionen auf Electronic Value (e-v)/Sonstiges zeigt Umsatzerlöse von 61,9 Mio. € (Vorjahr: 62,3 Mio. €). Dies entspricht einem Anteil von 0,9 % an den Gesamtumsatzerlösen dieses Segmentes (Vorjahr: 0,9 %) und damit Umsätzen auf Vorjahresniveau. Unter anderem hat die Insolvenz einer Drogeriemarktkette die Entwicklung in diesem Bereich in Deutschland begrenzt. Auf der einen Seite sind insbesondere Telekommunikationsprodukte von anhaltenden Preissenkungen gekennzeichnet. Auf der anderen Seite wird die Produktpalette vor allem im Bereich „Zahlungsfunktion“ ständig um neue innovative Produkte erweitert.

Die Aufteilung der Umsatzerlöse nach Vertriebslinien in Deutschland ist, wie bereits unter dem Abschnitt zur Konzernentwicklung erläutert, wesentlich von der Veräußerung der Convenience Concept beeinflusst. Bereinigt um diesen Effekt resultiert ein Anstieg der

Systemkunden von circa 7 % und ein rückläufiger Umsatz mit Regionalkunden von knapp 2 %.

Deutschland – Umsatz nach Sortimenten

in Mio. €	2012	2011	Änderung in %
Tabakwaren	5.763,3	5.592,1	3,1
Food/Non-Food	1.172,9	1.154,1	1,6
Provisionen auf Electronic Value (e-va)/Sonstiges*	61,9	62,3	-0,6
Summe	6.998,1	6.808,5	2,8

* Ausgewiesen werden nur die erhaltenen Provisionen, nicht die Nennwerte der Guthaben.

Deutschland – Umsatz nach Vertriebslinien

in Mio. €	2012	2011	Änderung in %
Tankstellen	4.486,2	4.346,0	3,2
Systemkunden	1.253,4	961,3	30,4
Regionalkunden	1.258,5	1.501,2	-16,2
Summe	6.998,1	6.808,5	2,8

Der Rohertrag des Segmentes Deutschland wurde einerseits belastet durch eine leichte Verschlechterung der relativen Gesamtmarge. Andererseits spiegelt sich der Effekt wider, dass die Margenbeiträge der Convenience Concept nur teilweise durch die geänderte Geschäftsbeziehung zur Valora Gruppe beziehungsweise deren Absatzstellen ausgeglichen werden.

Der positive Sondereffekt im mittleren zweistelligen Millionenbereich aus der Veräußerung der Convenience Concept hat hingegen die sonstigen betrieblichen Erträge des Segmentes Deutschland deutlich verbessert.

Die Kundenbeziehungen und den Service für Regionalkunden zu stärken, ist weiterhin eine der Hauptaufgaben für Lekkerland und eines der definierten Ziele der Strategie „Convenience 2020“. Dafür wurden bereits vor Festlegung der neuen Strategie Instrumente identifiziert und definiert. Unter anderem sind zum Beispiel diverse Projekte unter der gemeinsamen Bezeichnung „Lekkerland Flex“ (wie Parcel-Service, Telesales, Webshop) sowie das so genannte ssp „Sales Stimulation Program“ gestartet. ssp wurde im ersten Quartal 2012 im gesamten deutschen Vertrieb ausgerollt, um Umsätze und Margen zu steigern sowie Kundenbeziehungen zu stärken.

Ein weiterer wichtiger Eckpfeiler der neuen Strategie ist der Ausbau der 3-Temperatur-Logistik. Während Spanien in diesem Bereich langjähriger Vorreiter ist, konnte im vierten Quartal 2012 in Deutschland erfolgreich der Roll-out auf den ersten Großkunden vollzogen werden. Neben den auch 2012 anhaltenden Kostensteigerungen für Kraftstoff- und Energiepreise haben aber auch Aufwendungen im Zusammenhang mit der Einführung der zukunftsweisenden 3-Temperatur-Logistik die Kostenseite in Deutschland belastet. Daneben führten höhere Ausgaben für Fremdpersonal, Werbung und Vertriebskonzepte zu einem Anstieg der Aufwendungen.

Insgesamt erzielte das Segment Deutschland ein EBITDA von 150,9 Mio. € gegenüber 103,8 Mio. € im Vorjahr.

Abschreibungen leicht unter Vorjahresniveau führten zu einem EBIT von 128,3 Mio. € und somit zu einer Erhöhung um 51,3 Mio. € gegenüber dem Vorjahr.

Restliches Westeuropa

Im Segment Restliches Westeuropa hat Lekkerland Umsatzeinbußen von 62,5 Mio. € verkraften müssen und zeigt für das Berichtsjahr Umsatzerlöse von 4.486,3 Mio. €, was einem Rückgang von 1,4 % gegenüber dem Geschäftsjahr 2011 entspricht.

Die wesentlichen Umsatzverluste resultieren mit einem Rückgang von 109,4 Mio. € aus den Niederlanden. Österreich zeigt einen Umsatzrückgang von 9,3 Mio. €. Die anderen Länder konnten hingegen jeweils ein Umsatzwachstum verzeichnen (Belgien +32,9 Mio. €, Schweiz +8,7 Mio. €, Spanien +14,6 Mio. €). Insbesondere die Steigerungen in Spanien und Belgien sind vor dem Hintergrund der gesamtwirtschaftlichen Landessituationen und der verschärften regulatorischen Bedingungen, insbesondere im Tabakbereich, positiv hervorzuheben.

Bei der Entwicklung in der Schweiz ist zu berücksichtigen, dass das Umsatzwachstum in Landeswährung lediglich 0,1 % beträgt.

Restliches Westeuropa – Umsatz nach Ländern

in Mio. €	2012	2011	Änderung in %
Niederlande	2.517,4	2.626,8	-4,2
Belgien*	1.210,4	1.177,5	2,8
Schweiz	374,2	365,5	2,4
Spanien	291,8	277,2	5,3
Österreich	92,5	101,8	-9,1
Summe	4.486,3	4.548,8	-1,4

* Inklusive Frankreich.

Von den gesamten Umsatzerlösen entfielen im Geschäftsjahr 3.403,6 Mio. € und somit 75,9 % auf den Bereich Tabakwaren (Vorjahr: 3.477,4 Mio. €; 76,4 %). Insgesamt verzeichnete dieser Produktbereich somit einen Rückgang der Umsatzerlöse von 73,8 Mio. €. Während in den Niederlanden die Tabakerlöse um 95,7 Mio. € zurückgegangen sind, konnten in Belgien die Tabakerlöse um 20,8 Mio. € erhöht werden.

In den Niederlanden sind insbesondere diverse Kundenverluste für den Rückgang verantwortlich. Weiterhin waren im Automatengeschäft insgesamt rückläufige Umsatzerlöse zu verzeichnen.

In Belgien entwickelte sich das Automatengeschäft aufgrund der Mitte des Jahres 2011 verschärften Rauchverbote im HORECA-Sektor und der zusätzlichen Abgabe auf Automaten in Wallonien zwar negativ, die Absätze insbesondere in grenznahen Gebieten profitierten hingegen vom im Vergleich zu den Nachbarländern niedrigeren Preisniveau. Bis zum Ende des Geschäftsjahres 2012 wurden in der

Region Wallonien alle Tabakautomaten entfernt, so dass ab dem Jahr 2013 die Belastungen aus der Extraabgabe nicht mehr anfallen.

Der Anteil der Produktgruppe Food/Non-Food an den Umsatzerlösen beträgt im Berichtsjahr 1.042,2 Mio. € und entspricht einem prozentualen Anteil von 23,2 % (Vorjahr: 1.028,0 Mio. €; 22,6 %). Während die Niederlande (-11,6 Mio. €) und Österreich (-8,8 Mio. €) Umsatzverluste in diesem Bereich zeigten, konnten diese durch Umsatzzuwächse in Belgien (+12,4 Mio. €), Spanien (+16,9 Mio. €) und der Schweiz (+5,3 Mio. €) mehr als kompensiert werden. In Belgien hat unter anderem das Neugeschäft mit der Belieferung ausgewählter Eiscreme-Produkte wesentlich zu diesem Wachstum beigetragen. In Spanien haben die Gewinnung von Neukunden und die Volumenerhöhung bei einem der Kernkunden zu der Umsatzsteigerung geführt.

Der Bereich Provisionen auf Electronic Value (e-va)/Sonstiges zeigt Umsatzerlöse von 40,5 Mio. € (Vorjahr: 43,4 Mio. €), was einem Anteil von 0,9 % der Gesamtumsatzerlöse dieses Segmentes entspricht (Vorjahr: 1,0 %). Während Belgien, die Schweiz und Spanien annähernd stabile Umsatzzahlen zeigten, verzeichneten die Niederlande (-2,1 Mio. €) und Österreich (-0,6 Mio. €) rückläufige Umsatzzahlen in diesem Bereich.

Restliches Westeuropa – Umsatz nach Sortimenten

in Mio. €	2012	2011	Änderung in %
Tabakwaren	3.403,6	3.477,4	-2,1
Food/Non-Food	1.042,2	1.028,0	1,4
Provisionen auf Electronic Value (e-va)/Sonstiges*	40,5	43,4	-6,7
Summe	4.486,3	4.548,8	-1,4

* Ausgewiesen werden nur die erhaltenen Provisionen, nicht die Nennwerte der Guthaben.

Die schwierige Ausgangslage in den Niederlanden und teilweise auch in Österreich hat bereits anteilig das Jahr 2011 belastet. In 2012 haben diese Umstände ihre negativen Auswirkungen über das gesamte Jahr entfaltet. Hervorzuheben ist jedoch, dass in den Niederlanden bereits erste positive Anzeichen und Auswirkungen aufgrund von Kundenneugewinnungen und -rückgewinnungen zu verzeichnen sind, die jedoch erst das nächste Geschäftsjahr beeinflussen werden. Positive Effekte in anderen Ländern wie zum Beispiel Belgien und Spanien konnten die negativen Effekte in den Niederlanden nicht vollständig kompensieren. Kostentreiber, die nicht beeinflussbar waren, wie etwa die hohen Kraftstoff- und Strompreise, erschwerten die Anpassung der Kostenstruktur an die schwierigen Rahmenbedingungen. Insgesamt führte diese Entwicklung dazu, dass das Segment Restliches Westeuropa mit 46,8 Mio. € ein um 2,4 Mio. € geringeres EBITDA als im Jahr 2011 erwirtschaftete.

Das EBIT reduzierte sich um 2,5 Mio. € von 31,5 Mio. € im Jahr 2011 auf 29,0 Mio. € im Berichtsjahr.

Osteuropa

Insbesondere auch vor dem Hintergrund der neuen Strategie „Convenience 2020“ erfolgte im Berichtsjahr eine intensive und detaillierte Analyse der Aktivitäten und Zukunftsaussichten für die drei operativen Gesellschaften in Osteuropa. Das Replizieren von erfolgreichen Geschäftsmodellen aus anderen Ländern führte im Segment Osteuropa nicht zum gewünschten Erfolg und wird nach Einschätzung des Managements für die Lekkerland Gruppe auch in absehbarer Zukunft auf diesen Märkten nicht erfolversprechend sein. Deshalb wurde die Entscheidung getroffen, sich von den Aktivitäten in Osteuropa zu trennen und zukünftig den Fokus auf Märkte zu konzentrieren, in denen das Lekkerland Geschäftsmodell und die Strategie „Convenience 2020“ wirtschaftlich profitabel betrieben werden können.

Diese im Geschäftsjahr 2012 getroffene Entscheidung bedingt, dass das Segment Osteuropa gemäß IFRS 5 insgesamt als „Nicht fortgeführter Geschäftsbereich“ im Konzernabschluss 2012 zu behandeln ist. In der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung erfolgt demnach eine Trennung der Ergebnisbeiträge nach „Fortgeführten Geschäftsbereichen“ und „Nicht fortgeführtem Geschäftsbereich“, die Vorjahreswerte der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung wurden entsprechend angepasst. Das Nachsteuerergebnis des Segmentes Osteuropa wird in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung in einer Summe ausgewiesen. Im Konzernanhang erfolgt eine Untergliederung in Erlöse und Aufwendungen vor Steuern. Nachfolgend wurden dieser geänderten Berichterstattung folgend die Erläuterungen dieses Segmentes angepasst.

Die Umsatzerlöse im Segment Osteuropa sind im Vergleich zum Vorjahr weiter um 20,7 Mio. € und somit um 2,2 % gesunken.

Der Produktbereich Tabakwaren zeigte ein geringes Wachstum von 4,0 Mio. € (+0,5 %), welches größtenteils aus Preis- und Steuererhöhungen resultierte.

Der margenstärkere Bereich Food/Non-Food weist einen Rückgang von 22,0 Mio. € (-16,2 %) auf.

Das Sortiment Provisionen auf Electronic Value (e-va)/Sonstiges zeigte einen Umsatzrückgang von insgesamt 2,7 Mio. €.

Osteuropa – Umsatz

in Mio. €	2012	2011	Änderung in %
Polen/Tschechien/Rumänien	941,0	961,7	-2,2

Osteuropa – Umsatz nach Sortimenten

in Mio. €	2012	2011	Änderung in %
Tabakwaren	820,3	816,3	0,5
Food/Non-Food	113,9	135,9	-16,2
Provisionen auf Electronic Value (e-va)/Sonstiges*	6,8	9,5	-28,4
Summe	941,0	961,7	-2,2

* Ausgewiesen werden nur die erhaltenen Provisionen, nicht die Nennwerte der Guthaben.

Die Gesamtmarge (Bruttoergebnis vom Umsatz) ist insgesamt um 5,4 Mio. € auf 23,3 Mio. € gesunken.

Die sonstigen betrieblichen Erträge sind im Berichtsjahr um 1,7 Mio. € geringer als im Jahr 2011 ausgefallen.

Die Gesamtaufwendungen vor Steuern (ohne Kosten des Umsatzes) betragen 54,5 Mio. € (Vorjahr: 45,9 Mio. €). Neben Kostensteigerungen aus der operativen Tätigkeit beinhalten die Aufwendungen auch wesentliche Sondereffekte wie zum Beispiel außerplanmäßige Abschreibungen auf Geschäfts- oder Firmenwerte von insgesamt 4,8 Mio. € (Vorjahr: 7,0 Mio. €) und Kundenstämme und Markenrechte von insgesamt 1,9 Mio. € (Vorjahr: 0,0 Mio. €). Zusätzlich ist das Ergebnis belastet durch eine Risikovorsorge im einstelligen Millionenbereich im Zusammenhang mit einer Rechtsstreitigkeit.

Insgesamt resultierte somit ein Vorsteuerverlust aus „Nicht fortgeführten Geschäftsbereich“ von 30,4 Mio. € (Vorjahr: 14,7 Mio. €).

Finanz- und Vermögenslage

- **Unverändert stabile und gesicherte Finanzstruktur**
- **Deutliche Verbesserung des Net-Operating-Capitals zum Stichtag**
- **Umgliederung in der Bilanz gemäß IFRS 5**

Grundsätze und Ziele des Finanzmanagements

Generell, aber insbesondere in Zeiten mit großer Prognoseunsicherheit hat die Sicherung der finanziellen Flexibilität höchste Priorität. Lekkerland deckt seinen Finanzierungsbedarf durch eine Kombination aus operativen Cashflows, jederzeit ausreichenden kurzfristigen Kreditlinien und die langfristige Finanzierung über Anleihen ab. Die strategische Ausrichtung der Gruppe zielt darauf ab, die Rentabilität, Liquidität und Stabilität zu sichern sowie den Unternehmenswert langfristig zu steigern. Die Unternehmenspolitik verfolgt dieses strategische Ziel sowohl durch intern als auch extern orientierte Maßnahmen. Als interne Maßnahme ist unter anderem die Optimierung des Net-Operating-Capitals zu nennen. Die Finanzpolitik der Gruppe ergänzt diese Maßnahmen durch eine abgestimmte Steuerung der dazu erforderlichen Liquidität.

Finanzierung

Im Rahmen der langfristigen Finanzierung hat die Lekkerland Gruppe im Jahr 2005 am privaten US-amerikanischen Kapitalmarkt Anleihen über 165 Mio. US-\$ und 8 Mio. € platziert. Im Jahr 2010 erfolgte die planmäßige Rückzahlung der ersten Tranche in Höhe von 35 Mio. US-\$ und im November 2012 die planmäßige Rückzahlung der zweiten Tranche in Höhe von 35 Mio. US-\$. Zur Absicherung der sich aus den in US-\$ notierten und mit US-\$ verzinsten Darlehens-tranchen ergebenden Währungs- und Zinsrisiken wurden Cross-Currency-Swaps abgeschlossen, die mit fünf bis zwölf Jahren eine analoge Laufzeit zu den Grundgeschäften haben. 2007 wurden diese Anleihen durch die Platzierung weiterer Anleihen im Wert von 130 Mio. US-\$ ergänzt. Diese ebenfalls währungs- und zinsgesicherten Anleihen mit einer Laufzeit von bis zu zwölf Jahren führen zu einer Verbesserung des Laufzeitenprofils der Verbindlichkeiten sowie einer langfristigen Sicherung der Finanzierung. Die Entscheidung für diese Finanzierungsvariante garantiert der Lekkerland Gruppe vor allem in Zeiten volatiler Finanzmärkte einen hohen Grad an Sicherheit, um sich auf das operative Geschäft konzentrieren zu können.

Im Rahmen der kurzfristigen Finanzierung und Optimierung kommt bei Lekkerland ein länderübergreifender Multi-Currency-Cash-Pool zur Anwendung, der neben dem Euro auch weitere Währungen umfasst. 2011 wurden die in der Lekkerland Gruppe durch die Lekkerland Finance b.v., Son, Niederlande, vergebenen konzerninternen Darlehen zu einem Loan-Pool zusammengefasst. Ziel des Loan-Pools ist die Optimierung und Vereinfachung der Prozesse zur Vergabe und Dokumentation der jeweiligen Darlehen sowie die Berücksichtigung geltender Anforderungen an die konzerninternen Verrechnungspreise. Lekkerland hat mit seinen Hausbanken Kreditlinien vereinbart, durch die insbesondere bei saisonalen Schwankungen und Sonderbevorratungen der erforderliche kurzfristige Liquidität

tätsbedarf sichergestellt werden kann. Die Ausschöpfung dieser Kreditlinien ist abhängig von starken kurzfristigen Schwankungen, die sich beispielsweise durch jahreszeitliche Einflüsse oder Bevorratungen ergeben. Zum 31. Dezember 2012 verfügte das Unternehmen über freie Kreditlinien in Höhe von rund 104,1 Mio. €. Die zu entrichtende Verzinsung bei Inanspruchnahme liegt zwischen 0,8 und 2,3 Prozentpunkten über Euribor/Wibor beziehungsweise dem jeweils gültigen EONIA.

Lekkerland verfügt jederzeit über ausreichend Liquidität und Kreditlinien. Finanzpolitisch strebt Lekkerland das Ziel an, jederzeit das Gütesiegel „investment grade“ zu halten.

Bilanz

Die Bilanzsumme hat sich insbesondere aufgrund von Schubkäufen zum Jahresende im Vergleich zum Vorjahr um 212,1 Mio. € und somit um 16,3 % auf 1.513,4 Mio. € erhöht. Die Relationen zwischen langfristigen und kurzfristigen Vermögenswerten sowie Rückstellungen und Verbindlichkeiten sind unter anderem beeinflusst durch die gemäß IFRS 5 separat auszuweisenden Posten per 31. Dezember 2012 im Zusammenhang mit dem „Nicht fortgeführten Geschäftsbereich“ Osteuropa und zum 31. Dezember 2011 der zur Veräußerung gehaltenen Abgangsgruppe „Convenience Concept“. Zu berücksichtigen ist hierbei, dass in der Konzern-Bilanz, im Gegensatz zur Darstellung in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung, gemäß IFRS 5 keine Anpassung der Vorjahreswerte erfolgt.

Die Umgliederungen setzen sich wie folgt zusammen:

Umgliederungen

in Mio. €	2012	2011
Langfristige Vermögenswerte	-4,4	-16,7
Kurzfristige Vermögenswerte	-121,4	-12,3
Aktiva: Gesonderter Ausweis gemäß IFRS 5	+125,8	+29,0
Langfristige Rückstellungen und Verbindlichkeiten	-0,3	-1,3
Kurzfristige Rückstellungen und Verbindlichkeiten	-86,2	-4,9
Passiva: Gesonderter Ausweis gemäß IFRS 5	+86,5	+6,2

Auf der **Aktivseite** minderten sich die langfristigen Vermögenswerte insgesamt um 26,8 Mio. €, die kurzfristigen Vermögenswerte erhöhten sich um 238,8 Mio. €.

Innerhalb der langfristigen Vermögenswerte haben sich insbesondere die immateriellen Vermögenswerte um 14,5 Mio. € gemindert. Neben Umgliederungen gemäß IFRS 5 haben Abschreibungen auf Kundenstämme und Markenrechte (planmäßige Abschreibung 9,6 Mio. €; außerplanmäßige Abschreibungen Segment Osteuropa 1,9 Mio. €) sowie außerplanmäßige Abschreibungen auf Geschäfts- oder Firmenwerte im Segment Osteuropa von 4,8 Mio. € zu dieser Minderung geführt. Ein weiterer wesentlicher Effekt resultiert aus einer Reduzierung der langfristigen finanziellen Vermögenswerte um 4,8 Mio. €, die wesentlich aus der Marktbewertung der Cross-Currency-Swaps zur Absicherung der in US-\$ notierten und mit US-\$ verzinsten Anleihen resultiert.

Innerhalb der kurzfristigen Vermögenswerte zeigt insbesondere das Vorratsvermögen aufgrund diverser „Schubkäufe“ einen signifikanten Anstieg von insgesamt 104,3 Mio. €. Die höhere Bevorratung zum Jahresende führte auch zu einer Erhöhung der Vorsteuererstattungsansprüche, welche einen wesentlichen Teil des Anstieges der sonstigen Vermögenswerte von insgesamt 35,1 Mio. € begründet. Die Umklassifizierung von Vermögenswerten gemäß IFRS 5 führte zu einer Erhöhung des separat ausgewiesenen Postens von insgesamt 96,9 Mio. €.

Trotz der planmäßigen Tilgung der zweiten Tranche des us-Private-Placements in Höhe von 29,3 Mio. € haben sich die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente um 14,5 Mio. € erhöht. Ein wesentlicher Grund für diese positive Entwicklung ist das zum Stichtag massiv verbesserte Net-Operating-Capital von -54,8 Mio. € (Vorjahr: +0,5 Mio. €).

Auf der **Passivseite** erhöhte sich das von den Gesellschaftern langfristig zur Verfügung gestellte Kapital und Eigenkapital um 7,6 Mio. €. Die langfristigen Rückstellungen und Verbindlichkeiten minderten sich geringfügig um 4,2 Mio. €, die kurzfristigen Rückstellungen und Verbindlichkeiten erhöhten sich hingegen um 208,6 Mio. €.

Zur Unterstützung und Finanzierung der Umsetzung der neuen Strategie „Convenience 2020“ haben die Gesellschafter entschieden, das langfristig zur Verfügung gestellte Kapital zu stärken, so dass sich der Posten „erwirtschaftetes Konzern-Kapital“ um 9,3 Mio. € erhöhte. Die Minderung der Cashflow-Hedge-Rücklage um 2,9 Mio. € wirkte leicht gegenläufig. Die Kapitalquote verringerte sich trotz des gestiegenen von den Gesellschaftern langfristig zur Verfügung gestellten Kapitals und Eigenkapitals von 11,7 % auf 10,6 %, da sich die Bilanzsumme insbesondere aufgrund der Bevorratung zum Stichtag überproportional erhöht hat.

Die wesentlichen Veränderungen innerhalb der kurzfristigen Rückstellungen und Verbindlichkeiten zeigen sich in einem Anstieg der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen (+148,3 Mio. €). Dies resultiert hauptsächlich aus den Schubkäufen kurz vor dem Stichtag. Die kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten reduzierten sich um 26,6 Mio. €, vor allem aufgrund der planmäßigen Rückzahlung der zweiten Tranche des US-Private-Placements in Höhe von 29,3 Mio. €. Die notwendigen Umgliederungen gemäß IFRS 5 führten zu einer Erhöhung von 80,3 Mio. € des separat auszuweisenden Postens.

Cashflow

Aufgrund der Behandlung des Segmentes Osteuropa als „Nicht fortgeführter Geschäftsbereich“ sind gemäß IFRS 5 die Mittelzu- und -abflüsse gesondert darzustellen und die Vorjahreswerte anzupassen. Nachfolgend wird die Mittelherkunft beziehungsweise -verwendung getrennt nach diesen beiden Bereichen erläutert:

Fortgeführte Geschäftsbereiche:

Der Mittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit sank von 124,1 Mio. € um 6,5 Mio. € auf 117,6 Mio. €.

Der Mittelzu-/abfluss aus der Investitionstätigkeit stieg um 71,4 Mio. € auf 46,8 Mio. € (Vorjahr angepasst: -24,6 Mio. €). Diese Entwicklung resultiert im Wesentlichen aus Einzahlungen in Höhe von 68,9 Mio. € aus der Veräußerung der Convenience Concept.

Der Mittelabfluss aus der Finanzierungstätigkeit erhöhte sich um 24,5 Mio. € auf 109,5 Mio. €. In dieser Veränderung spiegelt sich insbesondere die Tilgung der zweiten Tranche des US-Private-Placements in Höhe von 29,3 Mio. € wider.

Der gesamte Cashflow des Geschäftsjahres 2012 aus „Fortgeführten Geschäftsbereichen“ betrug 54,9 Mio. € (Vorjahr angepasst: 14,5 Mio. €).

Nicht fortgeführter Geschäftsbereich:

Der Mittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit sank von 12,9 Mio. € (2011 angepasst) um 33,5 Mio. € auf -20,6 Mio. €.

Diese Entwicklung ist insbesondere auf die Verschlechterung des laufenden Ergebnisses inklusive der Sondereffekte zurückzuführen.

Der Mittelzu-/abfluss aus der Investitionstätigkeit erhöhte sich leicht um +0,2 Mio. € auf -0,6 Mio. €.

Der Mittelabfluss aus der Finanzierungstätigkeit blieb mit -0,9 Mio. € annähernd konstant zum Vorjahr (-0,7 Mio. €).

Der gesamte Cashflow des Geschäftsjahres 2012 aus dem „Nicht fortgeführten Geschäftsbereich“ betrug -22,1 Mio. € (Vorjahr angepasst: 11,4 Mio. €).

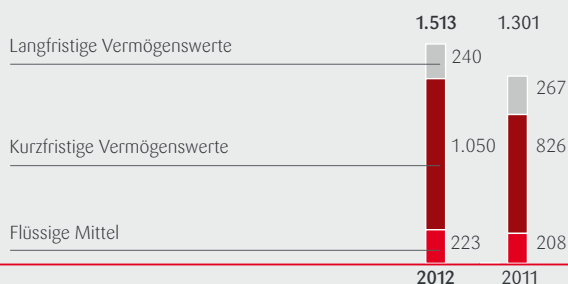
Investitionen

Lekkerland hat im Geschäftsjahr 2012 – einschließlich Finanzierungs-Leasing – in den Segmenten Deutschland, Restliches Westeuropa und Holdings/Konsolidierung insgesamt 42,1 Mio. € investiert (inklusive Segment Osteuropa: 43,4 Mio. €). Im Vergleichszeitraum des Vorjahres waren es für diese Segmente 35,4 Mio. € (inklusive Segment Osteuropa: 36,9 Mio. €).

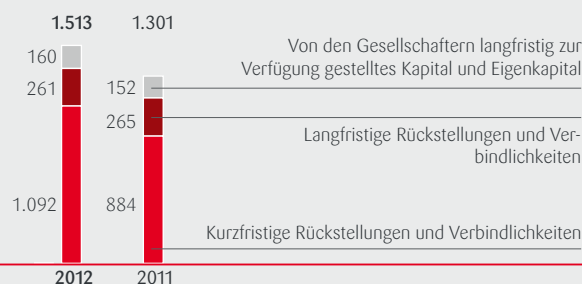
Der Anstieg der Investitionen von insgesamt 6,7 Mio. € resultiert im Wesentlichen mit 7,6 Mio. € aus dem Segment Deutschland. Insbesondere der Ausbau der 3-Temperatur-Logistik mit hohen Investitionen in die LKW-Flotte und die Anpassung beziehungsweise Erweiterung der Lagerkapazitäten führte zu dieser Entwicklung.

Bilanzstruktur in Mio. €

Aktiva



Passiva



Mitarbeiter

- **Strategische Neuausrichtung des Bereichs Human Resources**
- **Europaweite Standardisierung der Prozesse**
- **Erste gruppenweit einheitliche Mitarbeiterbefragung**

Im Jahresdurchschnitt 2012 lag die Mitarbeiterzahl ohne Auszubildende in der Lekkerland Gruppe bei 5.807 und war damit um 143 geringer als im Vorjahr.

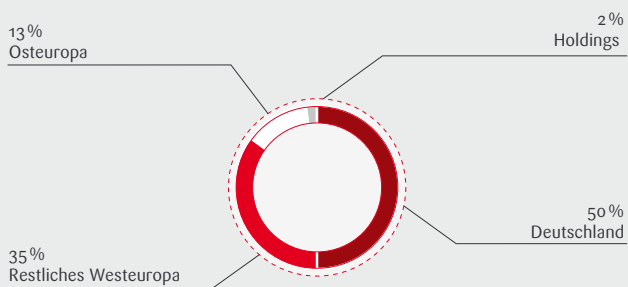
Mitarbeiterentwicklung*

im Jahresdurchschnitt	2012	2011	Änderung in %
Deutschland	2.901	2.952**	-1,7
Restliches Westeuropa	2.059	2.093	-1,6
Osteuropa	743	810	-8,3
Holdings/Konsolidierung	104	95	9,5
Summe	5.807	5.950	-2,4

* Exklusive Auszubildende.

** Davon 66 Mitarbeiter Convenience Concept.

Mitarbeiter



Die Mitarbeiter tragen naturgemäß mit ihrer Arbeitsleistung entscheidend zum Unternehmenserfolg bei. Im Zuge von „Convenience 2020 – Agenda for Success“ richtet sich daher auch der Bereich Human Resources (HR) strategisch neu aus.

Damit Lekkerland seine Kunden jetzt und in Zukunft durch Dienstleistungsqualität und Expertenwissen überzeugt, konzentrierte sich der Bereich HR im Geschäftsjahr 2012 auf zukunftsweisende Maßnahmen der Personalentwicklung und des Talent Managements. Besonderer Fokus liegt künftig auf dem Thema „Employer Branding“, der Entwicklung einer starken Arbeitgebermarke und eines attraktiven Unternehmensprofils für potenzielle Bewerber. Die wichtigsten HR-Aufgaben auf dem Weg in die Zukunft bestehen darin, die Aktivitäten zur Förderung und Weiterbildung auszubauen und zu systematisieren sowie qualifizierten Nachwuchs für alle Bereiche sicherzustellen. Die Grundlage für alle HR-Maßnahmen ist „operational excellence“ – eine außergewöhnlich hohe Qualität der Dienstleistungen. In 2012 hat HR zudem verstärkt damit begonnen, gruppenweit einheitliche Abläufe und Strukturen zu schaffen und die nationalen HR-Beauftragten zu einem europäischen Team zu vereinen.

Damit sich das Unternehmen gezielt weiterentwickeln kann, hat Lekkerland zunächst die Ausgangslage untersucht. Eine wichtige Grundlage für Verbesserungsmaßnahmen und neue Projekte bildete daher die erste gruppenweit einheitliche Mitarbeiterbefragung 2012. Die ehrliche Meinung der Mitarbeiter lieferte der Unternehmensführung wichtige Hinweise, in welchen Bereichen Optimierungspotenziale liegen. Die Landesgesellschaften und Abteilungen erarbeiteten daraufhin konkrete Maßnahmen und Vorschläge, wie daran gearbeitet werden soll. Regelmäßige Mitarbeiterbefragungen werden künftig sicherstellen, dass die eingeleiteten Maßnahmen wirklich bei den Mitarbeitern ankommen.

Wertschöpfung

- **Einzigartige Kombination aus Großhandel, Logistik, Beratung und Retail-Services**
- **Geschäftserfolg der Kunden als Ansporn**
- **Mit strategischen Partnerschaften optimale Rahmenbedingungen für die Umsetzung von „Convenience 2020“ schaffen**

Lekkerland bietet seinen Kunden und Partnern eine einzigartige Kombination aus **Großhandel, Logistik, Beratung und Retail-Services**, wobei jeweils individuelle Angebots- und Vertriebskonzepte für die unterschiedlichen Kundentypen im Fokus stehen. Erklärtes Ziel von Lekkerland ist es, stets ein ausgereiftes Gesamtpaket an Leistungen nach Maß zu liefern. Als Teil der Wertschöpfungskette setzt Lekkerland für seine international tätigen Großkunden die Standards in den Sortimenten, der Logistik und der Dienstleistung. Gleichzeitig bietet Lekkerland seinen zahlreichen selbständigen lokalen und nationalen Kunden eine flexible Partnerschaft.

Großhandel

Partnerschaftlicher Großhandel bedeutet mehr als das Bereitstellen von Waren. Als erfolgsorientierter Großhändler unterstützt Lekkerland seine Kunden bei der optimalen Zusammenstellung des Sortiments für ihren Absatzkanal. Produktinnovationen sind im Convenience-Handel ein wichtiger Umsatztreiber. Trends zu erkennen und frühzeitig aufzugreifen, schafft daher den entscheidenden Wettbewerbsvorteil. Kioske, Tankstellen- und weitere Convenience-Shops zählen zu den Innovationsträgern im Handel. Der Einkauf von Lekkerland verfolgt europaweit Trends, überprüft laufend die Sortimente, vergleicht Absatzzahlen und tauscht wenig nachgefragte Produkte gegen neue Artikel aus. So ist sichergestellt, dass die Lekkerland Kunden frühzeitig und punktgenau die Produkte erhalten, die ihre Kunden wünschen, und somit eigene Wettbewerbsvorteile generieren können.

Um dieses Ziel erfolgreich zu erreichen, steht Lekkerland zudem im ständigen Dialog mit der Industrie. Ob neue Artikel, Packungsgrößen oder Angebotsformen: Lekkerland forciert mit seinen Industriepartnern kontinuierlich die Entwicklung neuer Qualitätsprodukte.

Im Kontext der neuen Unternehmensstrategie „Convenience 2020 – Agenda for Success“ haben sich auch die Bereiche Vertrieb und

Einkauf neu ausgerichtet, um den aktuellen und künftigen Anforderungen der Märkte gerecht zu werden. Die wesentliche Aufgabe des Einkaufs besteht darin, mit wettbewerbsfähigen Konditionen und Preisen optimale Rahmenbedingungen für die Umsetzung der Strategie zu schaffen. Konkurrenzfähige Konditionen bilden die Grundlage für die erfolgreiche Implementierung strategischer Initiativen und Maßnahmen. Lekkerland überprüft daher kontinuierlich die eigene Wettbewerbsfähigkeit und wertet die Regalpreise im Einzelhandel regelmäßig systematisch aus. Um die eigene Wettbewerbsfähigkeit zu sichern, werden künftig strategische Kooperationen mit Lieferanten, Herstellern und weiteren Partnern verstärkt im Fokus der Aktivitäten stehen.

Das professionelle Category Management wird kontinuierlich und europaweit weiterentwickelt und ausgebaut: Lekkerland verbessert stetig seine Beratungsleistungen und Maßnahmen für eine optimierte Sortimentsgestaltung, Produktpplatzierung und Verkaufsförderung. So konnten die Optimierung von Planogrammen und die Entwicklung von überzeugenden Verkaufsförderungstools weiter ausgebaut werden. In enger Zusammenarbeit mit den Kunden kann Lekkerland nun für wesentliche Warengruppen individuelle Sortimentskonzepte für einen Standort definieren und ein erfolgreiches Monitoring ausgewählter Programme durchführen. Die Mandate zur Bewirtschaftung von Regal-, Zweitplatzierungs- und Werbeflächen ermöglichen darüber hinaus attraktive Vermarktungschancen für Handel und Industrie in enger Abstimmung mit allen beteiligten Vertriebskanälen. Außerdem unterstützt das Category Management die Entwicklung von neuen Formaten und Bausteinen für Lekkerland Kunden, um die Bedürfnisse im Convenience-Bereich zukünftig noch besser bedienen zu können. Die strategische Vorgehensweise und der professionelle Category Management-Ansatz sind hierbei wesentliche Erfolgsfaktoren.

In enger Zusammenarbeit mit dem Vertrieb konzentriert sich der Einkauf zudem auf die Schwerpunktfelder Distribution und Marketing. Dazu gehört die Definition von Top-Seller-Kampagnen genauso wie die Weiterentwicklung von Verkaufsförderungsprogrammen und -instrumenten.

Lekkerland hat 2012 insbesondere mit der Schaffung eines eigenständigen Vorstandsressorts für den Vertrieb einen wichtigen Meilenstein zur weiteren Stärkung des Kundenfokus gesetzt. Im operativen Geschäft konnten zahlreiche Erfolge in Tenderprozessen und Gewinnung von diversen Neukunden verzeichnet werden. Lekkerland präsentierte sich außerdem als Kooperationspartner auf der neuen Fachmesse „C-Shop Cologne“. Die 2012 erstmalig durchgeführte „C-Shop“ soll künftig als die Convenience-Fachmesse in Europa etabliert werden.

Mit Tabakwaren lassen sich in Europa nach wie vor große Umsätze erzielen. Für den Einzelhandel bleiben Tabakwaren ein starker Frequenzbringer mit hoher Flächenproduktivität. Als Tabakwarenfachgroßhändler führt Lekkerland mehr als 3.000 verschiedene Tabakwaren. Neben den bekannten Markenzigaretten befinden sich darunter auch preiswertere Markenzigaretten sowie Tabakwaren der preisgünstigen Eigenmarke Buffalo. Dadurch haben Einzelhändler mit Lekkerland jederzeit eine attraktive Alternative zu den Handelsmar-

ken, zu den Angeboten vom Discounter und zur reduzierten Auswahl im Automaten.

Getränke, kalte und warme Snacks, Süßwaren und Knabberartikel sind die typischen Produkte des Lebensmittelverzehrs außer Haus und somit die Sortimente, die Konsumenten in Tankstellenshops, Convenience-Shops oder Kiosken verlangen. Neben diesen klassischen Sortimenten an Produkten für den Genuss unterwegs ist Lekkerland ebenso zuverlässiger Lieferant innovativer Lebensmittelangebote und regionaler Besonderheiten. Der Verbraucher fordert Frische, Geschmack und Vielfalt. Deshalb sind die Foodservice-Lösungen von Lekkerland bei Kiosken und Convenience-Shop-Betreibern immer häufiger gefragt. Lekkerland liefert hierbei „On-the-go“ Foodservice Lösungen und maßgeschneiderte Shop-Lösungen zur einfachen und schnellen Zubereitung von Brötchen, Snacks, Salaten, Fleisch-, Käse- und Wurstwaren bis hin zu Fingerfood.

Außerdem ist Lekkerland der Full-Service-Provider im Prepaid-Geschäft. Die Erfolgsmarke e-va (Electronic Value) bietet Shop-Betreibern in vielen Ländern das umfangreichste Prepaid-Sortiment auf dem Markt. Das e-va Sortiment umfasst sim-Karten, Aufladeguthaben, Geschenkkarten und Bezahlkarten. Lekkerland stattet die Verkaufsstellen mit leicht zu bedienenden Verkaufs- und Aktivierungsterminals und einem stets aktuellen Sortiment an Prepaid-Produkten aus.

Logistik

Lekkerland arbeitet kontinuierlich daran, seine Logistikprozesse zu verbessern und seinen Kunden noch flexiblere Distributionslösungen anzubieten. Das reicht vom Angebot eines Paketservices, den Lekkerland inzwischen europaweit anbietet, über Einzelstückauslieferungen bis hin zu taggleicher Belieferung. Auch der Bereich Beschaffungslogistik wird schon seit Jahren kontinuierlich weiterentwickelt. Lekkerland treibt strategische Kooperationen mit Industriepartnern gezielt voran und strebt danach, Win-Win-Situationen zu schaffen.

Die Verleihung des Efficient Consumer Response (ECR) in 2012 hat weiterhin demonstriert, dass die Lekkerland Logistik herausragende Leistungen, innovative Lösungen und Unternehmensmodelle im Bereich des kundenorientierten Managements erbringt.

Mit circa 880 eigenen LKW und Kleintransportern, immer mehr davon moderne Mehrkammerfahrzeuge, ist Lekkerland in Europa unterwegs. Die Lekkerland Logistikzentren sind in allen Landesgesellschaften regional aufgestellt, wodurch kurze Wege, maßgeschneiderte Sortimente und eine hervorragende Lieferqualität garantiert werden können.

Lekkerland setzt mit seiner Logistik regelmäßig Maßstäbe, die Logistikzentren arbeiten mit modernster Lagersteuerung und Warenzusammenstellung. Mit Hilfe von IT-Tourenplanung und Telematik können Routen zeitlich und treibstoffreduziert optimal geplant werden.

Im Kontext der neuen Unternehmensstrategie und der verstärkten Nachfrage nach Waren in verschiedenen Temperaturzonen hat Lekkerland im vergangenen Jahr damit begonnen, die 3-Temperatur-

Logistik massiv auszuweiten. Mit erheblichen Investitionen in moderne Mehrkammerfahrzeuge und Lagerflächen für Frische-Produkte und Tiefkühlkost erweitert das Unternehmen seine Kompetenz in diesem Bereich. Schnellrestaurants, Systemgastronomen, aber auch Tankstellenshops mit Foodservice-Angeboten erhalten so alle bestellten Waren in einer Lieferung: egal ob ungekühlte, gekühlte oder tiefgekühlte Produkte – die praktische 1-Stopp-Lösung reduziert die Anzahl der gefahrenen Kilometer und den administrativen Aufwand. Die Umstellung der Fahrzeugflotte und Lagerflächen geht einher mit einer umfassenden Optimierung der Routenplanung. Conway Spanien ist bereits seit mehreren Jahren mit reinen Logistikdienstleistungen in drei Temperaturzonen erfolgreich. In Deutschland wurde im Geschäftsjahr 2012 ein wichtiger Meilenstein im zukunftsweisenden 3-Temperatur-Bereich erreicht. Die erfolgreiche Aufschaltung eines der größten deutschen Mineralölunternehmen auf diese Technik hat eindeutig gezeigt, dass Lekkerland der richtige Partner für 3-Temperatur-Logistikleistung ist. Auch in den Niederlanden und in Belgien hat Lekkerland 2012 die Erweiterung der 3-Temperatur-Logistik vorangetrieben.

Im Berichtsjahr wurde zudem der Roll-out von Telematik in Belgien, Österreich, der Schweiz und den Niederlanden erfolgreich abgeschlossen. Das europaweit einheitliche Telematiksystem ermöglicht mit einer papierlosen Abwicklung und mehr Transparenz eine höhere Ausrichtung auf die Kundenwünsche. Es unterstützt in der Prozessdokumentation, Dokumentenabwicklung und der Überwachung der Kühlkette.

Service

Als Full-Service-Spezialist für Convenience betreut Lekkerland seine Kunden mit einer Vielzahl verkaufsfördernder Services und Dienstleistungen. Zu den diversen Services gehören unter anderem für den jeweiligen Kunden passend zusammengestellte Ordersätze, spezifische Sortimentskataloge, eine ausführliche redaktionelle Information zu Neuheiten, Preisangeboten, Werbematerialien und sogar maßgeschneiderte Shop-Planungen.

Einen zusätzlichen besonderen Service bildet das Category Management, mit dem Lekkerland seinen Kunden hilft, ihr Angebot konsequent am Verbraucher auszurichten. Die Lekkerland Warengruppenstrukturierung (Category Management) umfasst die Bereiche Shop-, Sortiments- und Regal-Optimierung sowie die Konzeption von Verkaufsförderungstools. So hilft Lekkerland seinen Kunden, beispielsweise durch eine verbesserte Sortimentsstruktur, Regalbestückung oder Aktivitäten am Point of Sale (pos), höhere Umsätze zu erzielen.

Verantwortung

Corporate Social Responsibility (CSR) oder auch Verantwortung für die Umwelt, Produkte, Mitarbeiter und Gesellschaft zu übernehmen, ist Lekkerland ein wichtiges Anliegen. Dabei ist das Handeln von Lekkerland wesentlich von den Prinzipien Nachhaltigkeit, Transparenz und Fairness bestimmt.

Mit einer neuen strategischen Aufstellung hat Lekkerland 2012 die Grundlage für verbindliche Maßnahmen und eine länderübergreifende CSR-Organisation geschaffen. Vier strategische Säulen definieren die Handlungsfelder des Unternehmens im Bereich CSR. Für jedes dieser Handlungsfelder werden konkrete Maßnahmen entwickelt, mit deren Umsetzung in 2012 bereits zum Teil begonnen wurde.

Umweltschutz:

Lekkerland ist europaweit unterwegs und beliefert circa 120.500 Absatzstellen. Umweltschutz bedeutet für Lekkerland daher vorrangig die Reduktion des Energieverbrauches und des CO₂-Ausstoßes. Bereits auf den Weg gebracht sind die Ermittlung der Energieeinsparpotenziale sämtlicher Gebäude, die Entwicklung einer Zieldefinition zur CO₂-Reduktion und die Implementierung eines webbasierten Berichtswesens zur Schaffung europaweiter Transparenz über alle CSR-Aktivitäten.

Produktverantwortung:

Handeln mit Lebens- und Genussmitteln bedeutet, eine besondere Verantwortung zu tragen. Endkonsumenten vertrauen der Qualität im Shop und die Shop-Betreiber vertrauen der Qualität von Lekkerland. Daher hat Produktverantwortung für Lekkerland über die gesamte Wertschöpfungskette hinweg erste Priorität.

Mitarbeiterorientierung:

Die Motivation und Zufriedenheit aller Beschäftigten hat für Lekkerland hohe Priorität. Mit der neuen Ausrichtung möchte Lekkerland die Motivation und Zufriedenheit der Mitarbeiter langfristig wahren und stärken. In den Fokus rücken immer stärker Themen der individuellen Förderung, Flexibilisierung von Arbeitszeitmodellen, Arbeitssicherheit sowie Fitness und Gesundheit am Arbeitsplatz.

Gesellschaftliches Engagement:

Die neue CSR-Strategie definiert erstmals konkrete Handlungsfelder und Maßnahmen für das gesellschaftliche Engagement von Lekkerland. Hierzu gehören unter anderem die Erstellung von Richtlinien für eine einheitliche Spenden- und Sponsoring-Politik und die Ausweitung der Unterstützung zur Lebensmittelhilfe.

Forschung und Entwicklung

Die Lekkerland information systems GmbH (Lis) entwickelt Software für den konzerninternen Gebrauch. Als Handels- und Dienstleistungskonzern hat Lekkerland darüber hinaus keine Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten, die mit einem produzierenden Unternehmen vergleichbar wären.

Risikobericht

- **Business Control System**
- **Größte operative Gesellschaft in den IKS-Regelbetrieb überführt**
- **Keine bestandsgefährdenden Risiken erkennbar**

Unternehmerisch zu handeln bedeutet auch, bewusst Risiken einzugehen und die sich bietenden Chancen zu nutzen. Um Risiken frühzeitig zu erkennen und entsprechende Gegenmaßnahmen einzuleiten, hat Lekkerland bereits im Jahr 2004 das Business Control System eingeführt. Es basiert auf vier Komponenten:

1. Mit der „Policy on Business Control“, den Leitsätzen zu den Kontrollsystemen, legt der Vorstand das Fundament für das Business Control System.
2. Die General Business Principles sind die Richtschnur des Handelns. Hierzu gehört insbesondere der Code of Conduct.
3. Mit dem Business Risk Management System (RMS) prüft der Konzern die Risiken der Geschäftsabläufe sowie die Wirksamkeit notwendiger Maßnahmen zur Gegensteuerung.
4. Mit der Unterzeichnung des „Statement on Business Control“ dokumentiert das Management, dass in allen Bereichen die Vorgaben des Business Control Systems beachtet und eingehalten werden. Sofern Abweichungen eingetreten sind, ist über diese zu berichten.

Der Vorstand bekennt sich ausdrücklich zum Business Control System. Es hat dazu beigetragen, dass Risiken innerhalb der Lekkerland Gruppe deutlich verringert werden konnten. Das Business Control System leistet somit einen wesentlichen Beitrag zu einer erfolgreichen Zukunft der Gruppe.

Das Risk Management System ist bei Lekkerland fester Bestandteil der Geschäfts-, Planungs- und Kontrollprozesse. Die Identifikation, Analyse, Bewertung und Behandlung von Risiken geschieht mit Unterstützung der speziellen Risiko-Management-Software R2C (Risk to Chance). Sie ist als offenes System konzipiert, in dem jeder Anwender (User) alle Risiken einsehen kann. User sind alle Mitglieder der Management-Teams in den Landesgesellschaften, der Konzern-Holding sowie der Prüfungsausschuss des Aufsichtsrates. R2C dient auch als Frühwarnsystem, das mit einer kontinuierlichen Berichterstattung einhergeht. Audit Committees, die vom Chief Risk Officer (cro) koordiniert und geführt werden und regelmäßig tagen, disku-

tieren Risiken und Maßnahmen. Der cro fasst in seinem Risikobereich gegenüber Vorstand und Prüfungsausschuss des Aufsichtsrates die Risiko-Reports der Bereiche zusammen. Damit ist ein ungehinderter vertikaler Informationsfluss von den Landesgesellschaften über die Konzern-Holding und den Vorstand bis hin zum Aufsichtsrat gewährleistet.

Daneben hat Lekkerland ein Compliance Management System eingeführt, um die Einhaltung von vertraglichen und gesetzlichen Verpflichtungen sicherzustellen. Dies gilt insbesondere im Hinblick auf die Erfüllung der relevanten Vorschriften und Richtlinien für den Lebensmittelhandel. Das Compliance Management System ist notwendig, um die steigenden Anforderungen von Kunden und Lieferanten entlang der Supply Chain zu erfüllen. Zudem haben die vertraglichen Verpflichtungen zur Einhaltung von gesetzlichen wie auch nichtgesetzlichen Anforderungen zugenommen.

Die Transparenz bezüglich der Compliance-Anforderungen hilft, Compliance-Risiken zu verringern und Compliance-Themen in die täglichen Geschäftsabläufe zu integrieren. Eine proaktive Selbstverpflichtung zu Compliance erhöht darüber hinaus das Vertrauen von Kunden, Lieferanten und Mitarbeitern in das Unternehmen.

Lekkerland bekennt sich zur Einhaltung der folgenden Compliance-Grundsätze:

- Lekkerland bekennt sich zu einer vollständigen Erfüllung aller relevanten gesetzlichen Vorschriften sowie unternehmensinternen Regelungen und Vorgaben („Zero-Tolerance“).
- Lekkerland bekennt sich zur vollständigen Erfüllung der mit den Geschäftspartnern vereinbarten Leistungen und Verpflichtungen.
- Lekkerland verpflichtet sich selbst und seine Mitarbeiter durch das Compliance Management System zur Einhaltung aller relevanten Gesetze, Verordnungen und Richtlinien sowie vertraglichen Vereinbarungen und freiwilligen Regeln.
- Lekkerland schafft mit seinem Compliance Management System Transparenz und eine unabdingbare Voraussetzung zur Erfüllung seiner hohen Qualitätsstandards.
- Lekkerland möchte die Führungskräfte mit dem Compliance Management System bei der Wahrnehmung ihrer ursprünglichen Führungsverantwortung unterstützen.

Das Compliance Management System umfasst das Compliance Risk Management, den Code of Conduct, den Corporate Governance Kodex und die Corporate Social Responsibility.

Wesentliche Merkmale des internen Kontroll- und Risikomanagementsystems im Hinblick auf den Konzernrechnungslegungsprozess

Innerhalb der Lekkerland Gruppe umfasst das rechnungslegungsbezogene interne Kontrollsystem (IKS) die Gesamtheit aller Grundsätze, Verfahren und Maßnahmen zur Sicherstellung der Ordnungsmäßigkeit und Verlässlichkeit der externen Rechnungslegung.

Das rechnungslegungsbezogene IKS soll insbesondere sicherstellen, dass:

- Geschäftsvorfälle in Übereinstimmung mit den gesetzlichen Vorschriften, der Satzung und anderen internen Richtlinien vollständig, zeitnah und richtig erfasst, verarbeitet und dokumentiert werden,
- die Buchungsunterlagen richtig und vollständig sind,
- Inventuren ordnungsgemäß durchgeführt und bei Differenzen entsprechende Maßnahmen ergriffen werden,
- Vermögenswerte und Schulden zutreffend angesetzt, ausgewiesen und bewertet werden sowie
- verlässliche und relevante Informationen zeitnah und vollständig bereitgestellt werden.

Das rechnungslegungsbezogene IKS bei Lekkerland besteht grundsätzlich aus Regelungen zur Steuerung der Unternehmensaktivitäten sowie aus Regelungen zur Überwachung. Das Überwachungssystem setzt sich hierbei wiederum aus prozessintegrierten und prozessunabhängigen Maßnahmen zusammen.

Das rechnungslegungsbezogene IKS der in den Konzern-Abschluss einbezogenen Unternehmen umfasst unter anderem die folgenden wesentlichen Merkmale und Instrumente:

- klare und eindeutige Organisations-, Kontroll- und Überwachungsstruktur sowie Funktionstrennung,
- Sicherstellung der erforderlichen qualitativen und quantitativen personellen Besetzung in den jeweiligen Abteilungen,
- Sicherstellung einer einheitlichen Bilanzierung durch ein gruppenweit gültiges „Group Accounting Manual“,
- Reporting über SAP Standardsoftware SEM-BCS,
- konzernweit abgestimmte Planungs-, Reporting- und Controllingprozesse und -instrumente,
- Vollständigkeit und Richtigkeit der Rechnungswesendaten werden regelmäßig durch geeignete und angemessene Kontrollen verifiziert,
- strikte Trennung von erfassenden und prüfenden Funktionen,
- Regelungen und Überwachung der Zugriffsberechtigungen auf rechnungslegungsbezogene Daten und EDV-Systeme,
- Überprüfung rechnungslegungsrelevanter Prozesse durch die interne Revision.

Rechnungslegungsbezogene Risiken aus derivativen Finanzinstrumenten werden im Anhang zum Konzern-Abschluss erläutert.

Das IKS bezogen auf die Konsolidierung umfasst unter anderem die folgenden wesentlichen Merkmale und Instrumente:

- Konsolidierung unter Anwendung der SAP Standardsoftware SEM-BCS,
- Sicherstellung der erforderlichen qualitativen und quantitativen personellen Besetzung im Konzernrechnungswesen,
- gruppenweite Richtlinien zur einheitlichen Darstellung und Verbuchung konzerninterner Transaktionen,
- klar definierte Prozesse zur Identifizierung und Umsetzung rechnungslegungsrelevanter Vorschriften.

Im Rahmen der weiteren Optimierung des bestehenden rechnungslegungsbezogenen IKS wurde im Geschäftsjahr 2011 ein Pilotprojekt bei der operativ größten Konzerngesellschaft zusammen mit einer führenden Beratungsgesellschaft durchgeführt. Die Zielsetzung der Optimierung war die Überführung des bestehenden IKS in ein formalisiertes, standardisiertes, dokumentiertes und überwachtes IKS unter Anwendung der Softwarelösung ARIS. Wesentliche Ergebnisse des Pilotprojektes waren:

- Entwicklung einer IKS-Methodologie für die Lekkerland Gruppe basierend auf den Anforderungen des international anerkannten COSO-Standards unter Berücksichtigung und Benchmarking von Best-Practice-Vorgehensweisen,
- Durchführung eines risikobasierten Top-down Scopings der zu berücksichtigenden Gesellschaften und Prozesse,
- Erprobung und Umsetzung der IKS-Methodologie bei der operativ größten Konzerngesellschaft,
- Nutzung der Softwareapplikation ARIS zur Dokumentation sowie Monitoring der rechnungslegungsrelevanten Risiken und Kontrollen.

Nach erfolgreichem Abschluss des Pilotprojektes Ende des Geschäftsjahres 2011 wurde im Jahr 2012 die größte operative Gesellschaft in den IKS-Regelbetrieb überführt. Das Ende des Jahres 2012 begonnene Projekt „Become One“ wird einen wesentlichen Einfluss auf die zukünftige Prozess- und IT-Landschaft der Lekkerland Gruppe haben und sich somit auch grundlegend auf das bestehende IKS auswirken. Aus diesem Grunde wird der Roll-out des IKS auf weitere Landesgesellschaften mit dem Projekt „Become One“ synchronisiert. In diesem Zusammenhang wurden bereits 2012 IT General Controls basierend auf einem COBIT 5 Best-Practice-Ansatz definiert, welche die Basis der zukünftigen IT-determinierten internen Kontrollen darstellen werden. Die Implementierung der IT General Controls wird ebenfalls gekoppelt an die Umsetzung des „Become One“-Projektes erfolgen.

Risikomanagementsystem im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess

Das Risikomanagementsystem im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess ist eingebettet in das die gesamten Lekkerland Aktivitäten umfassende Risk Management System (RMS). Dies umfasst

die organisatorischen Regelungen und Maßnahmen zur Risikoerkennung und zum Umgang mit den unternehmerischen Risiken.

Risikokategorien und Einzelrisiken

Umfeld- und Branchenrisiken

Die gesamtwirtschaftliche Entwicklung und das sich kontinuierlich verändernde Konsumentenverhalten beeinflussen die Lekkerland Gruppe unmittelbar. Auch staatliche Eingriffe können direkten Einfluss auf die Umsatzentwicklung der Gruppe haben. In den vergangenen Jahren waren dies beispielsweise Verbrauchssteuererhöhungen, Rauchverbote oder Straßennutzungsgebühren (Lkw-Maut), Sonderabgaben für Tabakautomaten in Teilen Belgiens sowie in Deutschland das Einwegpfand. Auch die Entwicklungen auf den globalen Rohstoffmärkten, beispielsweise für Zucker und Kakao, haben meist indirekten Einfluss auf das Geschäft. Solche Eingriffe und exogenen Einflüsse muss und will die Lekkerland Gruppe kompensieren. Aus diesem Grund hat sich Lekkerland so flexibel wie möglich aufgestellt. Das breit angelegte Sortiment sowie variabel einsetzbare Vertriebs- und Distributionskonzepte verhindern, dass die Gruppe zu sehr von einzelnen Segmenten abhängig ist.

Unternehmensstrategische Risiken

Lekkerland hat auch in Länder expandiert, in denen Convenience noch in den Anfängen steckt. Dort hat Lekkerland nationale Großhändler erworben und eigene Standards eingeführt. Der Eintritt in neue Länder ist immer mit Risiken verbunden. Um diese so gering wie möglich zu halten, werden die Märkte im Vorfeld genau analysiert, zu übernehmende Firmen einer sorgfältigen Prüfung unterzogen und im Falle der Übernahme eigene Managementressourcen aufgebaut.

Leistungswirtschaftliche Risiken

Durch die Übernahme von Großhandelsunternehmen, aber auch durch die Erweiterung der Sortimente und Leistungsprogramme verbreitert Lekkerland seine Geschäftsbasis. Die beiden größten Kunden haben zusammen einen Umsatzanteil von circa 20 %, die übrigen Kunden wiesen deutlich geringere Anteile am Gesamtumsatz auf. Die Vertragsbeziehungen und -konditionen mit Kunden werden zum Teil im Rahmen von Ausschreibungen in regelmäßigen Abständen neu verhandelt. Aufgrund der hohen Kompetenz und des attraktiven Gesamtpakets, verbunden mit der bereits langjährigen erfolgreichen Zusammenarbeit mit diesen Kunden, wird auch künftig das Risiko eines wesentlichen Kundenverlustes als gering eingeschätzt. Dem Forderungsausfallrisiko begegnet Lekkerland, abhängig von der individuellen Risikoeinstufung, gegebenenfalls durch Warenkreditversicherungen oder andere Sicherungsinstrumente.

Finanzwirtschaftliche Risiken

Der Handel insbesondere mit Tabakwaren führt regelmäßig zu einem vergleichsweise hohen Finanzierungsbedarf im Net-Operating-Capital. Lekkerland hat mit der Lekkerland Finance B.V. in den Niederlanden ein internationales Treasury und Cash Management sowie einen gruppenweiten Cash-Pool aufgebaut. In den Jahren 2005 und 2007 hat Lekkerland zur Sicherung der mittel- und langfristigen Finanzierung zins- und wechselkursabgesicherte Anleihen im Wert von insgesamt 295 Mio. US-\$ und 8 Mio. € aufgenommen („US-Private-Placements“) und davon planmäßig 2010 35 Mio. US-\$ und 2012

weitere 35 Mio. US-\$ zurückgeführt. Durch diese Bonds und die Pflege langjähriger und guter Beziehungen zu den Hausbanken gilt die Finanzierung des Konzerns als gesichert. Die Konzernfinanzierung ist teilweise an bestimmte kreditvertragliche Bedingungen („Financial Covenants“) gekoppelt, deren Nichteinhaltung zu einem vorzeitigen Kündigungsrecht beziehungsweise sofortiger Fälligkeit führen könnte. Die Einhaltung dieser Vorgaben wird durch Lekkerland sowohl im Rahmen der operativen Geschäftstätigkeit als auch bei der Planung laufend überwacht. Zum Bilanzstichtag waren und sind derzeit keinerlei Hinweise auf ein potenzielles Risiko aus der Nichteinhaltung dieser „Financial Covenants“ erkennbar.

IT- und Ereignisrisiken

Als internationaler Handels- und Logistikkonzern ist Lekkerland auf eine funktionsfähige IT-Landschaft angewiesen. Das Business Continuity Management von Lekkerland regelt daher alle wesentlichen Aspekte. Die definierten Notfall- und Recovery-Pläne decken dabei sowohl Störungen im IT-Umfeld als auch ereignisbezogene Risiken (zum Beispiel Elementarrisiken) ab. Regelmäßige Schulungen zur Prävention und die Absicherung durch Versicherungen mindern dabei die Auswirkungen. Im Berichtsjahr 2012 hat Lekkerland die Verantwortung und Administration für die Lekkerland Datensysteme und Rechenzentren an einen internationalen IT-Dienstleister übertragen, um die bis dahin in der Frechener Zentrale angesiedelten Rechenzentren wirtschaftlich effizienter und sicherer zu gestalten.

Prozessrisiken

Lekkerland verbessert laufend seine Prozesse. Die vielfältigen Regelungen der Kontrollsysteme unterstützen das Unternehmen dabei, Fehlentwicklungen rechtzeitig zu erkennen und zu korrigieren. Projekt- und Changemanagement-Prozesse sowie ein ausgeprägtes Qualitätsmanagement adressieren Risiken, welche sich aus der Änderung von Prozessen ergeben könnten. Risiken werden als Teil der Unternehmenskultur offen auf allen Ebenen angesprochen.

Rechtliche Risiken

Mit Unterstützung seiner Rechtsabteilung ist Lekkerland bestrebt, so frühzeitig wie möglich rechtliche Risiken zu antizipieren. Die Identifikation dieser Risiken, die Abschätzung ihrer potenziellen Auswirkungen und die Ergreifung entsprechender präventiver Maßnahmen sollen dazu beitragen, Verfahrensstreitigkeiten oder Haftungsverpflichtungen zu vermeiden. Es bestehen keine bestandsgefährdenden Risiken aus offenen Verfahren oder Haftungsverpflichtungen.

Gesamtbeurteilung

Lekkerland verfügt über umfangreiche Maßnahmen zur Identifizierung und Bewertung von Risiken. Potenzielle Auswirkungen werden regelmäßig und systematisch bewertet und mit angemessenen Gegenmaßnahmen kompensiert. Verbleibende Risiken sind ausreichend abgedeckt (zum Beispiel durch Versicherungen). Nach Überzeugung von Lekkerland gefährden die Risiken weder einzeln noch in ihrer Gesamtheit den Fortbestand des Unternehmens.

Nachtragsbericht

Die Lekkerland Gruppe hat nach dem Bilanzstichtag 2012 die Kundenbeziehungen des Schweizer Großhandelsgeschäftes der Valora Services Schweiz übernommen und beschreitet damit konsequent den Weg der Unternehmensstrategie „Convenience 2020“. Ein wesentlicher Schwerpunkt der Unternehmensstrategie ist der Ausbau der Marktposition bei unabhängigen Kunden, wie beispielsweise Kiosken und Convenience-Stores. Da der Valora Warengroßhandel sowohl Großkunden als auch eine Vielzahl an unabhängigen Kunden mit einer Produktpalette von Food-, Non-Food- und Tabakartikeln beliefert, ergänzt die Akquisition das Kundenportfolio der Lekkerland Gruppe in der Schweiz optimal.

In Spanien hat die Lekkerland Gruppe nach dem Bilanzstichtag 2012 zudem alle Kundenbeziehungen von einem Mitwettbewerber übernommen, insbesondere auch zu bedeutenden lokalen Mineralölgesellschaften. Synergieeffekte mit dem bisherigen Geschäftsmodell sowie der Marktanteilsgeinn werden das Geschäftsfeld in Spanien für die Lekkerland Gruppe hierdurch im Sinne der neuen Strategie weiter stärken.

In Österreich hat eine Mineralölgesellschaft den Vertrag mit Lekkerland im ersten Quartal 2013 beendet. Die Landesgesellschaft hat umgehend nach Bekanntwerden begonnen, einen Aktivitätenplan zu entwickeln, um diesem Sachverhalt flexibel zu begegnen und die Strukturen an die neuen Gegebenheiten anzupassen.

Darüber hinaus sind nach dem Schluss des Geschäftsjahres keine Vorgänge von besonderer Bedeutung eingetreten.

Ausblick

- Weiterhin unsichere wirtschaftliche Rahmenbedingungen
- Geschäftsjahr 2013 wird durch Sonderfaktoren beeinflusst
- Ab dem Geschäftsjahr 2014 stabiler Wachstumskurs erwartet

Entwicklung der Gesamtwirtschaft und Branche

Wie bereits in den letzten Perioden herrscht auch für die künftige gesamtwirtschaftliche sowie die branchenspezifische Entwicklung zwischen den Experten kein einheitliches Meinungsbild und die Unsicherheiten bleiben hoch.

Die Wirtschaftsleistung im Euroraum wird nach Einschätzung führender Forschungsinstitute im ersten Halbjahr 2013 leicht zulegen, weil die Nachfrage aus dem Ausland steige. Die schwache Konjunktur, verbunden mit weiteren staatlichen Sparmaßnahmen zur Stabilisierung der Staatsverschuldung, beeinträchtigte jedoch die verfügbaren Einkommen und die Kaufkraft der Verbraucher. Eine weiter steigende Arbeitslosigkeit würde diese negative Entwicklung zudem weiter verstärken. Auch das Risiko eines Auseinanderbrechens der Eurozone, mit deren unabsehbaren Folgen, besteht grundsätzlich fort.

Die EZB erwartet für das Jahr 2013 eine Teuerungsrate von unter 2 % und somit einem gedämpften Preisdruck.

Für Deutschland, als das für Lekkerland operativ bedeutendste Land, ist festzustellen, dass die deutsche Wirtschaft zunehmend durch die schwächere weltwirtschaftliche Entwicklung und die Vertrauenskrise im Euroraum belastet wird. Nach wie vor bestehen Abwärtsrisiken für die ohnehin gedämpfte deutsche Konjunktur. Neuerliche Unsicherheits- oder Nachfrageschocks im Prognosezeitraum können negativ auf die deutsche Volkswirtschaft ausstrahlen und die wirtschaftliche Entwicklung zusätzlich nachteilig beeinflussen. Insgesamt geht die deutsche Bundesregierung in ihrer Jahresprojektion von einer Wachstumsrate des BIP für 2013 von insgesamt 0,4 % aus, wobei angenommen wird, dass sich die Wachstumsrate nach einem schwachen Winterhalbjahr unterjährig steigern wird. Im Vergleich der beiden Jahresschlussquartale wird ein BIP-Wachstum von 1,3 % prognostiziert. Somit wird erwartet, dass auch im Jahr 2013 die deutsche Wirtschaft spürbar kräftiger wachsen wird als der Durchschnitt der Eurozone. Es wird davon ausgegangen, dass die Dynamik bei einer Abschwächung der außenwirtschaftlichen Impulse insbesondere durch die Binnennachfrage getragen wird.

Für die Niederlande wird prognostiziert, dass eine geringfügige Steigerung des BIP von einem negativen Wert in 2012 zu einem leicht positiven Wert in 2013 erreicht werden kann. Hingegen wird ein Anstieg der Arbeitslosigkeit erwartet, der zusammen mit einer Erhöhung des Mehrwertsteuersatzes um 2 Prozentpunkte wahrscheinlich zu einer geringeren Konsumentennachfrage führen wird.

Für Belgien werden keine wesentlichen gesamtwirtschaftlichen Verbesserungen erwartet, so dass sich die Wirtschaft 2013 auf dem Niveau des Jahres 2012 bewegen wird.

Spanien wird sich auch im Jahr 2013 nur mühsam von den wirtschaftlichen Problemen erholen, wobei frühestens für Mitte des Jahres 2013 eine leichte Besserung erwartet wird. Wesentlicher Faktor wird hier weiterhin die Entwicklung der Arbeitslosigkeit sein.

Für Österreich werden für das BIP und die Arbeitslosenquote keine wesentlichen Veränderungen erwartet.

Für die Schweiz schätzt die Expertengruppe des Bundes, dass für 2013 mit einem moderaten BIP-Wachstum (+1,3 %) zu rechnen ist. Bei der Arbeitslosigkeit wird für 2013 von einer weiteren leichten Zunahme ausgegangen.

Ob diese Einschätzungen für die einzelnen Länder zutreffen und wie sich die Entwicklungen auf die jeweilige Konsumneigung auswirken werden, ist derzeit kaum verlässlich prognostizierbar. Die Lekkerland Gruppe ist insofern von weiterhin unsicheren gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen betroffen, die eine seriöse Prognose erschweren.

Generell ist zudem zu berücksichtigen, dass die Convenience-Branche zum Teil von eigenen Besonderheiten gekennzeichnet ist. Insofern wird die Prognose weiter erschwert, in welchem Umfang sich die gesamtwirtschaftlichen und branchenspezifischen Entwicklungen konkret auf die Lekkerland Sortimentsbereiche, Serviceleistungen

und Kunden auswirken werden. Lekkerland geht grundsätzlich davon aus, dass insbesondere durch die stetig steigende Mobilität Convenience-Shops weiterhin gut frequentiert werden und auch der Wunsch der Verbraucher nach einfachem und bequemem Genuss sowie die Lust, sich unterwegs mit Snacks und Getränken zu versorgen, weiterhin bestehen bleiben.

Die regulatorischen Eingriffe hinsichtlich des Verkaufs und Konsums von Tabakwaren und alkoholischen Getränken verschärfen sich auch zukünftig anhaltend europaweit und werden weiterhin Herausforderungen für die Geschäftstätigkeit der Lekkerland Gruppe darstellen.

Zudem wird auch die Entwicklung bei den Energiepreisen, als wesentliche Kostendeterminante für Lekkerland, einen Einfluss auf die Erfolgsmöglichkeiten und die Rentabilität der Gruppe haben. Die Kosten für Energie werden in den nächsten Jahren voraussichtlich weiter signifikant steigen. Auf der einen Seite schlagen hier nicht nur die Kosten für Dieseltreibstoff und Elektrizität zu Buche, sondern auch die Kostensteigerung durch die erhöhte Energiewende-Abgabe.

Geschäftsentwicklung

Nachdem das Geschäftsjahr 2012 im Zeichen der Entwicklung der Strategie „Convenience 2020“ stand und die Organisation bereits teilweise an die neue Strategie angepasst wurde, wird das Jahr 2013 von Aktivitäten zur Umsetzung der Strategie determiniert sein. Die nachfolgenden Ausführungen zu den Prognosen der kommenden Geschäftsjahre basieren auf der verabschiedeten und genehmigten Mittelfristplanung und berücksichtigen bereits wesentliche Maßnahmen im Zusammenhang mit der neuen Strategie.

Das Geschäftsjahr 2012 wurde wesentlich beeinflusst durch Sonderfaktoren wie zum Beispiel die Veräußerung der Convenience Concept und die Entwicklung der neuen Strategie. Das Jahr 2013 wird ein Jahr des Umbruchs sein und somit abermals durch gewisse Sondereffekte beeinflusst werden. Zum einen sind hier Investitionen und Aufwendungen aufgrund der Umsetzung der neuen Strategie zu nennen, zum anderen wird die geplante Trennung vom Segment Osteuropa in 2013 Auswirkungen auf die Geschäftsentwicklung und die direkte Vergleichbarkeit mit dem Vorjahr haben.

Der Konzern geht für das Jahr 2013 insgesamt von einem leichten Umsatzwachstum aus, wobei die rückläufigen Umsatzzahlen im Segment Osteuropa aufgrund der geplanten Trennung durch Steigerungen in den Segmenten Deutschland und Restliches Westeuropa leicht überkompensiert werden können.

Das Jahr 2014 wird gemäß Planung das erste Jahr sein, in dem das Segment Osteuropa keine wesentlichen Auswirkungen mehr zeigen wird. Durch den kompletten Wegfall der Umsatzerlöse des Segmentes Osteuropa wird mit Gesamtumsatzerlösen auf Niveau des Jahres 2013 gerechnet.

Das Gesamtkonzernergebnis aus fortgeführten Geschäftsbereichen und nicht fortgeführtem Geschäftsbereich wird sich im Jahr 2013 im Vergleich zum um den positiven Sondereffekt aus der Veräußerung der Convenience Concept bereinigten Gesamtergebnis 2012 annahmegemäß spürbar verbessern. Es wird erwartet, dass das Ergebnis aus den fortgeführten Geschäftsbereichen im Vergleich zum bereinigten Ergebnis 2012 auf einem etwas niedrigeren Niveau liegen wird. Diese Einschätzung resultiert unter anderem aus der Annahme, dass das Ergebnis teilweise belastet wird durch strategische Investitionen, die darauf ausgerichtet sind, zukünftig anhaltendes Ergebniswachstum zu erzielen. Zudem werden im Jahr 2013 erstmalig komplett die positiven Ergebnisbeiträge der im April 2012 veräußerten Convenience Concept fehlen. Allerdings fallen annahmegemäß die negativen Ergebnisbeiträge des Segments Osteuropa 2013 bis zum Zeitpunkt der geplanten Entkonsolidierung geringer aus als im Jahr 2012, so dass es insgesamt zu einer Verbesserung des bereinigten Gesamtkonzernergebnisses kommen wird.

Die positiven Effekte, die aus der neuen Strategie resultieren, verbunden mit dem vollständigen Wegfall der negativen Ergebnisbeiträge des Segmentes Osteuropa ab 2014 werden ab dem Jahr 2014 annahmegemäß zu spürbaren Verbesserungen des Konzernergebnisses führen.

Segmententwicklung

Im Segment Deutschland erwartet Lekkerland im Jahr 2013 und 2014 jeweils moderate Umsatzsteigerungen, die sowohl preis- als auch mengengetrieben sein werden. Zusätzlich werden die bereits beschlossenen Tabaksteuererhöhungen diese Umsatzsteigerungen unterstützen. Die Ergebnisse der Jahre 2013 und 2014 werden jedoch durch hohe Investitionen im Zusammenhang mit der Strategie beeinflusst. Insbesondere Aufwendungen für Prozesse und IT-Systeme verursachen während der Implementierung hohe Ausgaben, während die positiven Ergebnisbeiträge ihre volle Wirkung erst sukzessive entfalten werden. Das Segment Deutschland wird aufgrund seiner relativen Größe im Gesamtkonzern die Hauptlast dieser anfänglichen Belastungen tragen. Dies führt insgesamt dazu, dass für beide Jahre ein geringeres Jahresergebnis erwartet wird als das um den Sondereffekt der Veräußerung der Convenience Concept bereinigte Jahresergebnis 2012.

Auch das Segment Restliches Westeuropa plant für die kommenden zwei Jahre insgesamt Umsatzsteigerungen. Jedoch wirken sich auch hier Aufwendungen zur Implementierung der neuen Strategie negativ auf die Ergebnisprognosen aus. Für die Niederlande wird erwartet, dass die Profitabilität wieder spürbar gesteigert werden kann. Insgesamt wird für das Jahr 2013 ein Jahresergebnis auf Niveau des Jahres 2012 erwartet und für das Jahr 2014 ein Anstieg des Jahresergebnisses angenommen.

Aufgrund der strategischen Entscheidung, sich von den Landesgesellschaften des heutigen Segmentes Osteuropa zu trennen, wird das Jahr 2013 für dieses Segment von den definierten Maßnahmen zur Umsetzung dieser Entscheidung determiniert. Bis zum Zeitpunkt der Entkonsolidierung dieser Gesellschaften wird mit weiteren Verlusten aus dem operativen Geschäft und potenziellen Sondereffekten gerechnet. Insgesamt wird aber von einem wesentlich geringe-

ren negativen Ergebnisbeitrag als im Jahr 2012 ausgegangen. Die tatsächlichen Ergebnisbeiträge sind hierbei stark von den finalen Vereinbarungen und Zeitpunkten abhängig. Aktuell geht der Vorstand davon aus, dass die Trennungen innerhalb des Jahres 2013 vollzogen werden können und somit ab dem Jahr 2014 keine wesentlichen Effekte aus dem Segment Osteuropa zu berücksichtigen sind.

Strategische Ausrichtung und Chancen

Die neue Strategie „Convenience 2020“ bedeutet für Lekkerland keine Abkehr oder grundsätzliche Änderung des Geschäftsmodells. Lekkerland wird auch künftig europaweit am Markt agieren. Dem Motto „structure follows strategy“ folgend, hat Lekkerland bereits in 2012 angefangen, die Organisation an die neue Strategie anzupassen, und wird damit 2013 fortfahren, wo es notwendig ist. Im März 2013 wurde die Vorstandszuordnung weiter an die Strategie angepasst. Kay Schiebur zeichnet als Chief Supply Chain Officer weiterhin für Logistik, Bestandsmanagement, Qualität und Corporate Social Responsibility verantwortlich. Zusätzlich wird er in dieser Position für die Expansion in neue geografische Märkte zuständig sein.

Zeitgleich erhält der Bereich Ware und Beschaffung ein eigenes Vorstandsressort, das zunächst vom CEO Michael Hoffmann in Personalunion geführt wird. Die Erarbeitung der Strategie hat bestätigt, dass Beschaffung und Warenmanagement zu Lekkerlands strategisch wichtigsten Aufgaben gehört. Durch ein eigenes Vorstandsressort trägt Lekkerland dieser Tatsache Rechnung. Mit diesem fünften Ressort hat Lekkerland seinen Vorstand an der Strategie „Convenience 2020“ ausgerichtet, so dass die Umsetzung der notwendigen Aktivitäten und Maßnahmen nun mit klaren Verantwortlichkeiten versehen ist.

Zudem wird Michael Gerlif, seit 2003 Finanzvorstand der Lekkerland Gruppe, zum 30. Juni 2013 aus dem Unternehmen austreten. Sein Nachfolger, Dr. Edgar C. Lange, wird bereits zum 1. Mai 2013 in das Unternehmen eintreten, um gemeinsam mit Michael Gerlif den harmonischen Übergang dieses für das Unternehmen bedeutsamen Wechsels sicherzustellen.

Um auch in der Zukunft erfolgreich zu sein und die neue Strategie konsequent umzusetzen, müssen die Geschäftsabläufe ständig modernisiert und flexibel an die jeweils aktuellen Marktanforderungen angepasst werden. Lekkerland hat daher in 2012 damit begonnen,

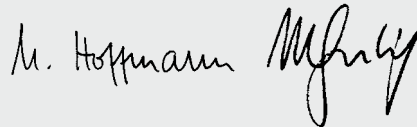
länderübergreifend alle Abläufe auf den Prüfstand zu stellen, um dazu die dazugehörige IT-Unterstützung bereitzustellen. Dies bedeutet unter anderem, dass zukünftig alle Prozesse im Rahmen des unternehmensweiten SAP-Programms vereinheitlicht werden sollen, wobei auf standardisierte und praxiserprobte Abläufe, die auch länderübergreifend einsetzbar sind, gesetzt wird.

Das unverändert innovative und wachstumsstarke Geschäftsfeld der „On-the-go“-Versorgung mit Convenience-Artikeln und -Dienstleistungen wird auch zukünftig umfassende Chancen bieten, um ein profitables Wachstum der Lekkerland Gruppe zu ermöglichen. Basierend auf der Strategie „Convenience 2020“ wurden konkrete strategische Initiativen entwickelt, die alle darauf ausgerichtet sind, das Kerngeschäft von Lekkerland weiter zu stärken und sich in angrenzenden Geschäftsfeldern breiter aufzustellen. Diese Ziele sollen neben organischem Wachstum auch durch geeignete Akquisitionsmaßnahmen erreicht werden. Ein enges Monitoring der einzelnen Initiativen wird dazu genutzt, frühzeitig Fehlentwicklungen aufzudecken und geeignete Maßnahmen festzulegen, um Lekkerland in die gewünschte Richtung zu entwickeln.

Die Lekkerland Gruppe hat somit eine klare mittel- und langfristige Strategie, Vision sowie Mission, die gemeinsam eine solide Basis darstellen, um profitables und wertorientiertes Wachstum in der Zukunft zu erreichen.

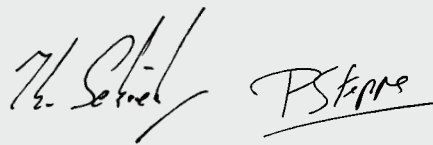
Frechen, den 22. März 2013

Lekkerland AG, Wien (Österreich)



Michael Hoffmann

Michael Gerlif



Kay Schiebur

Patrick Steppe

Dieses Dokument enthält vorausschauende Aussagen zur aktuellen Einschätzung zukünftiger Vorgänge. Diese Aussagen sind einer Reihe von Risiken und Unsicherheiten unterworfen. Einige Beispiele hierfür sind eine ungünstige Entwicklung der wirtschaftlichen Situation, eine Verschärfung der Staatsschuldenkrise in der Eurozone, eine Veränderung des Konsumverhaltens, Preiserhöhungen bei Kraftstoffen und Energiekosten, die erfolgreiche Umsetzung strategischer Maßnahmen, die Änderungen von Gesetzen, Bestimmungen und behördlichen Richtlinien. Sollten sich die den vorausschauenden Aussagen zugrunde liegenden Annahmen als unrichtig erweisen, könnten die tatsächlichen Ergebnisse wesentlich von den in diesen Aussagen genannten oder implizit zum Ausdruck gebrachten Ergebnissen abweichen.

07 Konzern-Abschluss

Konzern-Abschluss

- 56 Konzern-Bilanz
- 57 Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung
- 57 Konzern-Gesamtergebnisrechnung
- 58 Konzern-Kapitalflussrechnung
- 59 Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

08 Konzern-Anhang

Konzern-Anhang

- 60 Allgemeine Angaben und angewandte Rechnungslegungsgrundsätze
- 62 Angaben zum Konsolidierungskreis
- 63 Konsolidierungsgrundsätze
- 63 Angaben zu den angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden bei Lekkerland
- 68 Erläuterungen zur Bilanz
- 83 Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung
- 86 Sonstige Angaben
- 86 Zusätzliche Angaben zu den Finanzinstrumenten
- 88 Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung
- 88 Segmentberichterstattung
- 90 Finanzrisiko- und Kapitalmanagement
- 91 Angaben über Beziehungen zu und Transaktionen mit nahestehenden Personen und Unternehmen
- 91 Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Konzern-Abschluss

Konzern-Bilanz zum 31. Dezember 2012

Aktiva in T€	Anhang	31.12.2012	31.12.2011
Langfristige Vermögenswerte		240.513	267.286
Immaterielle Vermögenswerte	5.1	104.817	119.360
Sachanlagen	5.1	113.830	117.809
Finanzanlagen	5.1	4.756	4.513
Sonstige Vermögenswerte	5.5	1.220	2.422
Finanzielle Vermögenswerte	5.6	8.565	13.373
Aktive latente Steuern	5.2	7.325	9.809
Kurzfristige Vermögenswerte		1.272.861	1.034.017
Vorräte	5.3	389.593	285.312
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	5.4	396.551	407.930
Ertragsteuerforderungen	5.5	95	460
Sonstige Vermögenswerte	5.5	137.725	102.591
Finanzielle Vermögenswerte	5.6	471	608
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	5.7	222.616	208.157
Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte und Vermögenswerte aus nicht fortgeführtem Geschäftsbereich	5.12	125.810	28.959
Bilanzsumme		1.513.374	1.301.303
Passiva in T€			
Von den Gesellschaftern langfristig zur Verfügung gestelltes Kapital und Eigenkapital	5.8	159.923	152.320
Kapitalanteile		40.000	40.000
Gebundene Konzern-Rücklagen		85.870	85.870
Erwirtschaftetes Konzern-Kapital		18.694	9.351
Unterschied aus der Währungsumrechnung		3.190	2.704
Cashflow-Hedge-Rücklage		3.615	6.477
Ausgleichsposten für nicht beherrschende Anteile		8.554	7.918
Rückstellungen und Verbindlichkeiten		1.353.452	1.148.983
Langfristige Rückstellungen und Verbindlichkeiten		260.942	265.093
Rückstellungen	5.9	18.438	19.383
Finanzverbindlichkeiten	5.10	233.545	232.077
Sonstige Verbindlichkeiten	5.11	0	289
Passive latente Steuern	5.2	8.959	13.344
Kurzfristige Rückstellungen und Verbindlichkeiten		1.092.509	883.890
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	5.11	840.986	692.714
Ertragsteuerrückstellungen	5.9	8.330	4.628
Sonstige Rückstellungen	5.9	77.216	81.058
Finanzverbindlichkeiten	5.10	15.406	41.958
Ertragsteuerverbindlichkeiten	5.11	429	1.032
Sonstige Verbindlichkeiten	5.11	63.667	56.322
Schulden in Verbindung mit zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten und Schulden in Verbindung mit nicht fortgeführtem Geschäftsbereich	5.12	86.475	6.178
Bilanzsumme		1.513.374	1.301.303

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung für die Zeit vom 1. Januar 2012 bis 31. Dezember 2012

in T€	Anhang	2012	2011* [angepasst]
Fortgeführte Geschäftsbereiche			
Umsatzerlöse	6.1	11.484.439	11.357.248
Kosten des Umsatzes	6.2	10.941.310	10.803.995
Bruttoergebnis vom Umsatz		543.129	553.253
Sonstige betriebliche Erträge	6.3	106.866	64.965
Vertriebskosten	6.4	388.518	398.615
Verwaltungskosten	6.5	118.103	123.772
Sonstige betriebliche Aufwendungen	6.6	34	114
Operatives Ergebnis		143.340	95.717
Beteiligungsergebnis	6.7	-37	-117
Zinserträge	6.7	1.801	1.432
Zinsaufwendungen	6.7	15.839	16.967
Ergebnis der Geschäftstätigkeit		129.265	80.065
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	6.8	18.564	14.109
Konzernergebnis nach Steuern aus fortgeführten Geschäftsbereichen		110.701	65.956
Nicht fortgeführter Geschäftsbereich			
Konzernergebnis nach Steuern aus nicht fortgeführtem Geschäftsbereich	6.9	-30.427	-15.191
Konzernjahresergebnis vor Gutschrift auf Gesellschafterkonten		80.274	50.765
Gutschrift des handelsrechtlichen Jahresüberschusses auf Gesellschafterkonten	5.8	-70.274	-50.126
Konzern-Jahresergebnis nach Gutschrift auf Gesellschafterkonten		10.000	639
Davon:			
Erwirtschaftetes Konzern-Kapital		9.343	74
Ergebnisanteil nicht beherrschender Anteile		657	565

Konzern-Gesamtergebnisrechnung für die Zeit vom 1. Januar 2012 bis 31. Dezember 2012

in T€	2012	2011
Konzern-Jahresergebnis nach Gutschrift auf Gesellschafterkonten	10.000	639
Sonstiges Ergebnis		
Währungsumrechnungsdifferenzen	486	-1.388
Bewertungsänderungen von Finanzinstrumenten	-3.816	3.651
Latente Steuern auf neutrale Bewertungsänderungen von Finanzinstrumenten	954	-913
Gesamtes sonstiges Ergebnis	-2.376	1.350
Konzern-Gesamtergebnis	7.624	1.989
Davon:		
Ergebnisanteil Konzern	6.967	1.424
Ergebnisanteil nicht beherrschender Anteile	657	565

* Die Anpassung der Vorjahreswerte erfolgte gemäß IFRS 5 aufgrund des nicht fortgeführten Geschäftsbereiches.

Konzern-Kapitalflussrechnung für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2012

in T€	Anhang	2012	2011* [angepasst]
Operatives Ergebnis	9	143.340	95.717
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	6.11	40.728	45.027
Veränderung der Rückstellungen		-1.407	-6.793
Nettoergebnis aus dem Abgang von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen		1.500	1.964
Gewinn aus dem Verkauf eines Tochterunternehmens (vor Steuern)		-62.783	0
Veränderung der Vorräte		-121.232	7.234
Veränderung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		-53.102	9.656
Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		209.220	12.718
Veränderung der sonstigen Aktiva und Passiva		-17.442	-26.837
Gezahlte Steuern vom Einkommen und vom Ertrag		-15.829	-20.375
Nicht zahlungswirksame Veränderungen		-5.418	5.780
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit der fortgeführten Geschäftsbereiche		117.575	124.091
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit des nicht fortgeführten Geschäftsbereiches		-20.647	12.933
Gesamt-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit		96.928	137.024
Auszahlung für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen		-22.457	-25.766
Einzahlungen aus dem Abgang von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen		770	1.972
Auszahlung für Erwerbe verbundener Unternehmen		0	-467
Auszahlung für Investitionen in Finanzanlagen		-781	-355
Einzahlungen aus dem Abgang von Finanzanlagen		397	0
Einzahlungen aus dem Verkauf eines Tochterunternehmens		68.885	0
Cashflow aus der Investitionstätigkeit der fortgeführten Geschäftsbereiche		46.814	-24.616
Cashflow aus der Investitionstätigkeit des nicht fortgeführten Geschäftsbereiches		-591	-811
Gesamt-Cashflow aus der Investitionstätigkeit		46.223	-25.427
Auszahlungen an Gesellschafter		-55.699	-59.562
Auszahlungen an Minderheitsgesellschafter		-21	0
Tilgung von Leasingverbindlichkeiten		-10.228	-10.582
Tilgung von Finanzverbindlichkeiten		-29.338	0
Zinseinzahlungen		1.479	1.448
Zinsauszahlungen		-15.705	-16.272
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit der fortgeführten Geschäftsbereiche		-109.512	-84.968
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit des nicht fortgeführten Geschäftsbereiches		-846	-688
Gesamt-Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit		-110.358	-85.656
Summe Cashflows		32.793	25.941
Summe Finanzmittel am Anfang der Periode		208.157	184.132
Wechselkurseinflüsse auf den Bestand des Finanzmittelfonds		1.940	-1.916
Finanzmittel am Ende der Periode**		242.890	208.157
abzüglich Ausweis des nicht fortgeführten Geschäftsbereiches		-20.302	-
Finanzmittelfonds am Ende der Periode	9	222.588	208.157

* Die Anpassung der Vorjahreswerte erfolgte gemäß IFRS 5 aufgrund des nicht fortgeführten Geschäftsbereiches.

** Bezüglich der Definition Finanzmittel vergleiche Erläuterungen unter Ziffer 9.

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung für die Zeit vom 1. Januar 2012 bis 31. Dezember 2012

Entwicklung des von den Gesellschaftern langfristig zur Verfügung gestellten Kapitals und Eigenkapitals

	Von den Gesellschaftern langfristig zur Verfügung gestelltes Kapital						Eigenkapital	Gesamt
	Kapital- anteile	Gebundene Konzern- Rücklagen	Erwirt- schaftetes Konzern- Kapital	Unterschied aus der Währungs- um- rechnung	Cashflow- Hedge- Rücklage	Von den Gesellschaf- tern lang- fristig zur Verfügung gestelltes Kapital	Ausgleichs- posten für nicht beherr- schende Anteile	
in T€								
Stand 01.01.2011	40.000	85.870	9.277	4.092	3.739	142.978	7.353	150.331
Konzern-Jahresergebnis vor Gutschrift auf Gesellschafterkonten	0	0	50.200	0	0	50.200	565	50.765
Gutschrift des handelsrechtlichen Jahresüberschusses auf Gesellschafterkonten	0	0	-50.126	0	0	-50.126	0	-50.126
Sonstiges Ergebnis	0	0	0	-1.388	2.738	1.350	0	1.350
Konzern-Gesamtergebnis	0	0	74	-1.388	2.738	1.424	565	1.989
Stand 01.01.2012	40.000	85.870	9.351	2.704	6.477	144.402	7.918	152.320
Ausschüttung an Gesellschafter	0	0	0	0	0	0	-21	-21
Konzern-Jahresergebnis vor Gutschrift auf Gesellschafterkonten	0	0	79.617	0	0	79.617	657	80.274
Gutschrift des handelsrechtlichen Jahresüberschusses auf Gesellschafterkonten	0	0	-70.274	0	0	-70.274	0	-70.274
Sonstiges Ergebnis	0	0	0	486	-2.862	-2.376	0	-2.376
Konzern-Gesamtergebnis	0	0	9.343	486	-2.862	6.967	636	7.603
Stand 31.12.2012	40.000	85.870	18.694	3.190	3.615	151.369	8.554	159.923

Konzern-Anhang

1 Allgemeine Angaben und angewandte Rechnungslegungsgrundsätze

Die Lekkerland AG & Co. KG und ihre Tochtergesellschaften bilden einen europäischen Handelskonzern. Den Schwerpunkt der Geschäftstätigkeit bildet der Handel mit Convenience-Produkten wie Tabakwaren, Süßwaren, Getränken, Snacks, Fast-Food, Frische-Artikeln, Non-Food und Electronic Value-Produkten, zum Beispiel Artikel wie e-loading, Telefonkarten und Vignetten sowie Logistikdienstleistungen.

Beliefert werden insbesondere Tankstellenshops internationaler und regionaler Mineralölgesellschaften, Kaufhäuser, Lebensmittel- und Getränkemärkte, Fast-Food-Ketten, Kioske, Kantinen, Bäckereien, Krankenhäuser, Pflege- beziehungsweise Altenheime, das Hotel- und Gaststättengewerbe sowie Convenience-Stores.

Der Konzern-Abschluss der Lekkerland AG & Co. KG, Frechen, Deutschland, für die Zeit vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2012 wurde nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) des International Accounting Standards Boards (IASB), wie sie in der Europäischen Union anzuwenden sind, unter Anwendung und Beachtung der zusätzlichen Anforderungen des § 315a Abs. 3 in Verbindung mit Abs. 1 HGB aufgestellt. Die grundsätzliche Verpflichtung zur Aufstellung eines Konzern-Abschlusses ergibt sich aus §§ 290 ff. HGB in Verbindung mit § 264a HGB. In den Geschäftsjahren 2011 und 2012 wurden die IFRS zugrunde gelegt, die verpflichtend auf diese Geschäftsjahre anzuwenden waren. Die Bilanzierung und Bewertung im Konzern-Abschluss nach IFRS zum 31. Dezember 2012

erfolgt für alle Konzern-Unternehmen einheitlich. Die Einzelabschlüsse der einbezogenen Unternehmen sind auf den Konzern-Bilanzstichtag aufgestellt. Der Vorstand der Komplementärin Lekkerland AG hat den Konzern-Abschluss am 22. März 2013 zur Weitergabe an den Aufsichtsrat freigegeben. Der Aufsichtsrat hat die Aufgabe, den Konzern-Abschluss zu prüfen und zu erklären, ob er der Gesellschafterversammlung die Billigung des Konzern-Abschlusses empfiehlt.

Der Ausweis und die Erläuterungen zu den im Konzern-Abschluss der Lekkerland AG & Co. KG bilanzierten Vermögenswerten und Schulden sowie zu Erträgen und Aufwendungen erfolgt in Tausend Euro (T€). Es wird darauf hingewiesen, dass bei der Verwendung von gerundeten Beträgen und Prozentangaben aufgrund kaufmännischer Rundung Differenzen auftreten können.

Weiter wird darauf hingewiesen, dass der nicht fortgeführte Geschäftsbereich entsprechend den Vorschriften des IFRS 5 „Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte und aufgegebene Geschäftsbereiche“ in der Bilanz, der Gewinn- und Verlustrechnung, der Kapitalflussrechnung sowie im Anhang umgliedert wurden und gesondert dargestellt werden. Die ausgewiesenen Gewinn- und Verlustrechnungsposten, die der Kapitalflussrechnung sowie die des Anhangs wurden für das Geschäftsjahr 2011 entsprechend angepasst. Hingegen wurden die Bilanzposten nur für das laufende Geschäftsjahr um den nicht fortgeführten Geschäftsbereich bereinigt.

1.1 Anwendung neuer Rechnungslegungsvorschriften und Interpretationen im Geschäftsjahr 2012

Standard/Interpretation	Kurze Erläuterung der Änderung	Anwendungs- pflicht für Ge- schäftsjahre ab	Auswirkungen auf Lekkerland
IFRS 7	Finanzinstrumente: Angaben Erweiterte Angabepflichten zu Übertragungen finanzieller Vermögenswerte, bei denen eine vollständige oder teilweise Ausbuchung gescheitert ist beziehungsweise ein anhaltendes Engagement bilanziert werden muss.	01.07.2011	Keine

1.2 Künftig anzuwendende Rechnungslegungsvorschriften und Interpretationen des IASB

Standard/Interpretation	Kurze Erläuterung der Änderung	Anwendungspflicht für Geschäftsjahre ab	Auswirkungen auf Lekkerland	
IFRS 1	IFRS-Erstanwender	Die erste Änderung ersetzt die Verweise auf den festen Umstellungszeitpunkt „1. Januar 2004“ durch „Zeitpunkt des Übergangs auf IFRS“. Die zweite Änderung gibt Anwendungsleitlinien, wie bei der Darstellung von IFRS-konformen Abschlüssen vorzugehen ist, wenn ein Unternehmen für einige Zeit die IFRS-Vorschriften nicht einhalten konnte, weil seine funktionale Währung starker Hochinflation unterlag.	01.01.2013	Keine
IAS 12	Ertragsteuern	Dabei handelt es sich um „quasi permanente Differenzen“ zwischen der Steuer- und der IFRS-Bilanz, wobei es zu Abweichungen zwischen den beiden Latenzierungen kommt, wenn ein Vermögensgegenstand unterschiedlich bewertet wurde. Es gilt nunmehr die widerlegbare Vermutung, dass die Realisierung eines Buchwertes nicht durch Nutzung, sondern durch die Veräußerung erfolgt.	01.01.2013	Keine
IAS 1	Darstellung des Abschlusses	Die Darstellung des sonstigen Gesamtergebnisses wurde dahingehend geändert, dass Zwischensummen für die Posten gefordert werden, die recycelt werden können, und diejenigen, die nicht recycelt werden. Recycelt werden die Währungskursdifferenzen, nicht recycelt werden grundsätzlich die Beträge aus der Cashflow-Hedge-Rücklage sowie versicherungsmathematische Gewinne und Verluste.	01.07.2012	Ja
IFRS 10	Konzernabschlüsse	Der Standard ersetzt die Konsolidierungsleitlinien in IAS 27 und SIC-12 durch die Einführung eines einzigen Konsolidierungsmodells für alle Unternehmen auf der Grundlage von Beherrschung unabhängig von der Art des Investitionsempfängers.	01.01.2014	Zurzeit keine
IFRS 11	Gemeinsame Vereinbarungen	IFRS 11 ersetzt IAS 31 Anteile an Joint Ventures. Die Möglichkeit der Anwendung zur Quotenkonsolidierung bei der Bilanzierung von gemeinschaftlich beherrschten Unternehmen wurde abgeschafft. Darüber hinaus werden mit IFRS 11 gemeinschaftlich beherrschte Vermögenswerte abgeschafft, es bleiben nur gemeinsame Geschäftstätigkeit und Joint Ventures erhalten.	01.01.2014	Zurzeit keine
IFRS 12	Angaben über das Engagement bei anderen Unternehmen	Mit IFRS 12 werden verbesserte Angaben sowohl zu konsolidierten als auch zu nicht konsolidierten Unternehmen gefordert, bei denen ein Unternehmen engagiert ist.	01.01.2014	Ja
IFRS 13	Bemessung des beizulegenden Zeitwertes	Durch IFRS 13 werden die bestehenden Leitlinien zur Bemessung des beizulegenden Zeitwertes in den einzelnen IFRS-Verlautbarungen durch einen einzigen Standard ersetzt.	01.01.2013	Keine
IAS 27	Konzern- und separate Abschlüsse	Die Vorschriften für separate Abschlüsse bleiben unverändert Bestandteil des geänderten IAS 27. Die anderen Teile des IAS 27 werden durch IFRS 10 ersetzt.	01.01.2014	Keine
IAS 28	Anteile an assoziierten Unternehmen und Joint Ventures	Enthält Folgeänderungen, die sich aus der Veröffentlichung von IFRS 10, 11 und 12 ergeben.	01.01.2014	Keine
IAS 19	Leistungen an Arbeitnehmer	Hauptänderungen: Der Ansatz von Änderungen in der Nettoschuld (dem Nettovermögen) aus leistungsorientierten Plänen einschließlich der sofortigen Erfassung von leistungsorientierten Kosten, der Aufgliederung von leistungsorientierten Kosten nach Bestandteilen, dem Ansatz von Neubewertungen im sonstigen Gesamtergebnis sowie Planänderungen, Plankürzungen und Erfüllungen wird vorgeschrieben. Die Änderungen an IAS 19 werden insgesamt zu folgenden wesentlichen Effekten führen. Da der Lekkerland Konzern derzeit die Korridormethode anwendet, wird die Änderung – bei Anwendung auf die Verhältnisse zum 31. Dezember 2012 – zu einer Erhöhung der Pensionsrückstellung um circa 6 Mio. € führen. Die Finanzierungsaufwendungen werden lediglich geringfügig steigen. Mit dem Wechsel von der Korridormethode hin zur geänderten Methode bleibt die Gewinn- und Verlustrechnung zukünftig frei von Effekten aus versicherungsmathematischen Gewinnen und Verlusten (zum Beispiel aufgrund von Zinsschwankungen), da diese dann zwingend im sonstigen Ergebnis zu erfassen sind.	01.01.2013	Ja
IFRIC 20	Abraumkosten in der Produktionsphase einer über Tagebau erschlossenen Mine	Es wird klargestellt, ab wann Abraumkosten aus der Produktion als Vermögenswert anzusetzen sind, wie die Erstbewertung des Vermögenswertes aus der Abraumaktivität auszusehen hat und wie die Folgebewertung des Vermögenswertes aus der Abraumaktivität zu erfolgen hat.	01.01.2013	Keine
IFRS 7	Finanzinstrumente: Angaben	Die Änderung erfordert Angaben zu allen bilanzierten Finanzinstrumenten, die im Einklang mit IAS 32 saldiert werden. Zusätzlich werden auch Angaben zu allen bilanzierten Finanzinstrumenten gefordert, die einer durchsetzbaren Globalverrechnungs- oder ähnlichen Vereinbarungen unterliegen, auch wenn sie nach IAS 32 nicht saldiert werden.	01.01.2013	Keine
IAS 32	Finanzinstrumente: Ausweis	Die Änderungen stellen lediglich eine Klarstellung der bisherigen Saldierungsregeln dar.	01.01.2014	Keine

2 Angaben zum Konsolidierungskreis

2.1 Einbezogene Gesellschaften des Konsolidierungskreises 2012

In den Konzern-Abschluss der Lekkerland AG & Co. KG zum 31. Dezember 2012 sind neben der Lekkerland AG & Co. KG alle Gesellschaften nach den Vorschriften über die Vollkonsolidierung einbezogen, auf die nach dem Control-Prinzip gemäß IAS 27 ein beherrschender Einfluss ausgeübt werden kann und die für die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns von Bedeutung sind. Im Geschäftsjahr 2012 hielt die Lekkerland AG & Co. KG an allen vollkonsolidierten Beteiligungsunternehmen unmittelbar oder mittelbar die Mehrheit der Anteile.

Der Konsolidierungskreis zum 31. Dezember 2012 umfasst neben der Lekkerland AG & Co. KG folgende in- und ausländische Tochtergesellschaften:

Anteil in %	31.12.2012
Lekkerland Deutschland GmbH & Co. KG, Frechen, Deutschland	100,00
TRIMEX Transit Import Export Carl Nielsen GmbH & Co. KG, Frechen, Deutschland	100,00
cofact financial services GmbH, Elz, Deutschland (vormals: cofact financial services GmbH & Co. KG)	100,00
Lekkerland information systems GmbH, Frechen, Deutschland	100,00
MEDIAPOINT GmbH, Frechen, Deutschland	100,00
CSG Convenience Service GmbH, Bochum, Deutschland	75,20
Lekkerland Europa Holding GmbH, Frechen, Deutschland	100,00
und deren Tochtergesellschaften:	
Lekkerland (Schweiz) AG, Brunegg, Schweiz	100,00
Europrocurement AG, Basel, Schweiz	100,00
Lekkerland Holding-Gesellschaft mbH, Ternitz, Österreich	100,00
Lekkerland Handels- und Dienstleistungs GmbH, Ternitz, Österreich	100,00
Lekkerland Finanzierungs Gesellschaft mbH, Ternitz, Österreich	100,00
Convivo GmbH, Schwechat, Österreich	100,00
Lekkerland Convenience Distributie SRL, Chijina, Rumänien	100,00
Lekkerland Česká republika, s.r.o., Horní Počernice, Tschechische Republik	100,00
Lekkerland Finance B.V., Son, Niederlande	100,00
Gilden Holding B.V., Son, Niederlande	100,00
Lekkerland Beheer N.V., Son, Niederlande	100,00
Lekkerland Nederland B.V., Son, Niederlande	100,00
Convenience Concept Holding B.V., Son, Niederlande	100,00

Anteil in %	31.12.2012
Lekkerland Vending Services B.V., Son, Niederlande	100,00
Tandem Holding Maastricht B.V., Maastricht, Niederlande	100,00
Tandem Retail B.V., Maastricht, Niederlande	100,00
Tandem Dienstverlening B.V., Maastricht, Niederlande	100,00
Convenience Concept B.V., Son, Niederlande	100,00
Sutrans N.V., Temse, Belgien	100,00
Conway Vending Services N.V., Temse, Belgien	100,00
Conway – The Convenience Company België N.V., Temse, Belgien	100,00
Univer-Cel SARL, Meyreuil, Frankreich	100,00
Conway – The Convenience Company S.A., Quer, Spanien	70,00
Convenience Concept SL Spain, Quer, Spanien	70,00
Lekkerland Polska S.A., Warschau, Polen	100,00
Lekkerland Polska Holding GmbH, Frechen, Deutschland	100,00

Mit Ausnahme der CSG Convenience Service GmbH haben alle übrigen in die Konsolidierung einbezogenen deutschen Gesellschaften von der gesetzlich vorgesehenen Erleichterungsmöglichkeit gemäß § 264 Abs. 3 beziehungsweise § 264b HGB dahingehend Gebrauch gemacht, dass sie auf die Erstellung eines Anhangs und eines Lageberichtes sowie auf die Veröffentlichung ihrer jeweiligen Einzelabschlüsse zum 31. Dezember 2012 nach nationalem Recht verzichtet haben. Dies gilt entsprechend für die Prüfung der jeweiligen Einzelabschlüsse mit Ausnahme der Lekkerland AG & Co. KG, der Lekkerland Deutschland GmbH & Co. KG, der cofact financial services GmbH und der Lekkerland information systems GmbH.

Gesellschaften mit lediglich unwesentlichem Informationsgehalt für wirtschaftliche Entscheidungen, wie beispielsweise diverse Komplementärgesellschaften, Verwaltungsgesellschaften und geringfügig operativ tätige Gesellschaften, werden nicht konsolidiert, sofern sämtliche auf dieser Basis von der Konsolidierung ausgeschlossenen Unternehmen zusammengenommen von untergeordneter Bedeutung für die Darstellung der wirtschaftlichen Lage des Konzerns sind.

Die aus Wesentlichkeitsgründen nicht in den Konsolidierungskreis aufgenommenen Unternehmen werden zu jedem Abschlussstichtag daraufhin untersucht, ob eine geänderte Einschätzung der Wesentlichkeit zu einer Konsolidierung führt.

2.2 Veränderungen des Konsolidierungskreises

Im Geschäftsjahr 2012 ist die zum Segment Deutschland gehörende Convenience Concept GmbH, Ratingen, aufgrund einer Veräußerung an die Valora Gruppe aus dem Konsolidierungskreis ausgeschieden.

3 Konsolidierungsgrundsätze

Unternehmenszusammenschlüsse werden gemäß IFRS 3 ab 2008 nach der Erwerbsmethode bilanziert. Danach werden die Anschaffungskosten eines erworbenen Tochterunternehmens auf die erworbenen, identifizierbaren und zum beizulegenden Zeitwert bewerteten Vermögenswerte und Schulden sowie auf Eventualschulden zum Erwerbszeitpunkt verteilt. Der Erwerbszeitpunkt ist gemäß IFRS 3 der Tag, an dem die Beherrschung des Reinvermögens und der Geschäftstätigkeit des entsprechenden Unternehmens unmittelbar oder mittelbar auf die Lekkerland AG & Co. KG als Erwerber übergeht. Ein verbleibender aktivischer Unterschiedsbetrag ist als Geschäfts- oder Firmenwert, ein verbleibender passivischer Unterschiedsbetrag nach erneuter Beurteilung der Bewertung entsprechend dem Vorgehen in IFRS 3.34 unmittelbar erfolgswirksam zu erfassen. Geschäfts- oder Firmenwerte sind nicht planmäßig abzuschreiben, sondern entsprechend den Vorschriften in IAS 36 mindestens einmal jährlich auf Werthaltigkeit zu prüfen und gegebenenfalls auf den niedrigeren erzielbaren Betrag abzuwerten.

Anteile an nicht konsolidierten Tochtergesellschaften werden in Übereinstimmung mit IAS 39 zu Anschaffungskosten oder zum niedrigeren Zeitwert bewertet.

Konzerninterne Gewinne und Verluste, Erträge und Aufwendungen sowie zwischen konsolidierten Tochterunternehmen bestehende Forderungen und Schulden werden ebenso eliminiert wie Eventualverbindlichkeiten und Haftungsverhältnisse.

In Vermögenswerten enthaltene Zwischenergebnisse aus konzerninternen Lieferungen und Leistungen werden eliminiert.

Auf ergebniswirksame Konsolidierungsvorgänge, auf aufgedeckte stille Reserven und Lasten im Rahmen von Unternehmenserwerben sowie auf die Folgewirkungen aus der Fortschreibung der entsprechenden Vermögenswerte und Schulden werden latente Steuern gemäß IAS 12 ermittelt.

Fremdwährungsumrechnung

Abschlüsse, die in fremder Währung aufgestellt sind, und Transaktionen in fremder Währung werden nach dem Konzept der funktionalen Währung wie folgt umgerechnet, wobei die jeweilige funktionale Währung der Konzern-Gesellschaften der jeweiligen Landeswährung entspricht:

Gemäß IAS 21 werden in den Einzelabschlüssen der in den Konzernabschluss einbezogenen Gesellschaften Geschäftsvorfälle in fremder Währung mit dem Kurs zum Zeitpunkt der Erstverbuchung bewertet. Gewinne und Verluste aus Kursänderungen zwischen Erstverbuchung und am Bilanzstichtag bilanzierten Forderungen und Verbindlichkeiten werden erfolgswirksam erfasst.

Die Abschlüsse von Konzern-Unternehmen, deren funktionale Währung von der Berichtswährung des Konzerns (€) abweicht, werden nach der modifizierten Stichtagskursmethode nach IAS 21 umgerechnet. Im Konzernabschluss werden die Vermögenswerte und Schulden der Konzern-Unternehmen von der jeweiligen Landeswährung in

€ mit den Mittelkursen am Bilanzstichtag umgerechnet. Die Gewinn- und Verlustrechnungen der ausländischen Konzern-Unternehmen werden zu Jahresdurchschnittskursen umgerechnet, die aufgrund nicht wesentlicher Kursschwankungen im Konzern den Kurs zum Transaktionszeitpunkt approximieren. Die Differenzen zwischen den beiden Kursen werden ergebnisneutral in einer Währungsumrechnungsrücklage im Posten „Von den Gesellschaftern langfristig zur Verfügung gestelltes Kapital und Eigenkapital“ erfasst.

4 Angaben zu den angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden bei Lekkerland

Der Konzernabschluss basiert auf dem Grundsatz der fortgeschriebenen historischen Anschaffungs- und Herstellungskosten, soweit bestimmte Vermögenswerte und Schulden nicht zwingend zum Zeitwert anzusetzen sind.

4.1 Gliederung der Bilanz und GuV

Die Bilanz wird entsprechend den Vorschriften von IAS 1 aufgestellt und nach der Fristigkeit der ausgewiesenen Vermögenswerte und Schulden gegliedert. Die Gewinn- und Verlustrechnung wird nach dem Umsatzkostenverfahren aufgestellt. Einzelne Posten der Bilanz und der Gewinn- und Verlustrechnung, die aus Gründen der Übersichtlichkeit zusammengefasst sind, werden im Anhang näher aufgeschlüsselt und erläutert.

4.2 Immaterielle Vermögenswerte

Immaterielle Vermögenswerte werden mit den fortgeführten Anschaffungs- beziehungsweise Herstellungskosten bilanziert. Sämtliche immateriellen Vermögenswerte – mit Ausnahme von Geschäfts- oder Firmenwerten – weisen eine bestimmbare Nutzungsdauer auf und werden deshalb planmäßig entsprechend ihrer wirtschaftlichen Nutzungsdauer abgeschrieben.

Geschäfts- oder Firmenwerte werden nach IFRS 3.32 mit dem Wert angesetzt, der sich als Überschuss der Anschaffungskosten des Unternehmenszusammenschlusses über den Anteil des Erwerbers an den beizulegenden Zeitwerten der identifizierbaren Vermögenswerte, Schulden und Eventualschulden des erworbenen Unternehmens ergibt. Dabei wird der Betrag aller nicht beherrschenden Anteile an dem erworbenen Unternehmen beziehungsweise im Falle eines sukzessiven Erwerbs der Betrag der bereits dem Erwerber zuzuordnenden Eigenkapitalanteile zum beizulegenden Zeitwert berücksichtigt.

Die Werthaltigkeitsprüfung des Geschäfts- oder Firmenwertes erfolgt planmäßig einmal jährlich zum 31. Oktober und immer dann, wenn ein Anhaltspunkt für eine Wertminderung vorliegt. Die Werthaltigkeitsprüfung erfolgt in der Art, dass der erzielbare Betrag einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit (Cash Generating Unit – CGU) mit ihrem Buchwert einschließlich des Geschäfts- oder Firmenwertes verglichen wird. Der erzielbare Betrag ist der höhere der beiden Werte aus Fair Value abzüglich Veräußerungskosten der CGU und deren Nutzungswert. Lekkerland ermittelt hierzu zunächst den Fair Value abzüglich Veräußerungskosten anhand allgemein anerkannter Bewertungsverfahren. Sollte der Fair Value abzüglich Veräußerungs-

kosten einen Geschäfts- oder Firmenwert nicht decken können, wird in einem zweiten Schritt der Nutzungswert berechnet. Diese Berechnung erfolgt in Übereinstimmung mit IAS 36 aus der Sicht des Managements, wobei Restrukturierungsaufwendungen oder noch nicht begonnene Erst- und Erweiterungsinvestitionen nicht mit in die Berechnung einbezogen werden.

Eine spätere Zuschreibung einmal gebildeter Wertminderungsaufwendungen auf Geschäfts- oder Firmenwerte ist nicht zulässig.

Geschäfts- oder Firmenwerte des nicht fortgeführten Geschäftsbereiches

Für den nicht fortgeführten Geschäftsbereich, in dem jeweils noch ein Geschäfts- oder Firmenwert für die CGU Polen und Tschechien enthalten war, konnte für den Werthaltigkeitstest nicht mehr der Nutzungswert herangezogen werden, da sich die Werte nicht mehr durch zukünftige Erträge realisieren lassen. Da es darüber hinaus aber auch ungewiss erscheint, ob die verbleibenden Goodwills und die aufgedeckten stillen Reserven (Kundenstamm und Markenrechte) durch entsprechende Erträge im Rahmen des nicht fortgeführten Geschäftsbereiches gedeckt werden können, wurden die genannten immateriellen Vermögenswerte vollständig abgewertet.

Die Werthaltigkeitsprüfung 2012 erforderte daher, wie oben dargestellt, im Segment Osteuropa Abwertungen des restlichen der CGU Polen zugeordneten Geschäfts- oder Firmenwertes in Höhe von 4.050 T€ (im Vorjahr: 6.200 T€) sowie des restlichen der CGU Tschechien zugeordneten Geschäfts- oder Firmenwertes in Höhe von 713 T€ (im Vorjahr: 800 T€).

Geschäfts- oder Firmenwerte der fortgeführten Geschäftsbereiche

Die Bewertung der fortgeführten CGUs im Segment Westeuropa erfolgt weiterhin auf Basis der erwarteten zukünftigen diskontierten Cashflows basierend auf den Planungen der jeweiligen CGUs. Im laufenden Geschäftsjahr wurde der Planungshorizont von vormals vier auf drei Jahre gekürzt, wobei das letzte Jahr weiterhin im Sinne einer ewigen Rente für den Folgezeitraum fortgeschrieben wird. Im

Rahmen der Planungen wurde das Umsatzwachstum entsprechend den jeweiligen Marktbedingungen angesetzt, die Rohertragsentwicklung trägt der Sortimentsstruktur Rechnung. Die Aufwendungen wurden entsprechend der Umsatzentwicklung unter Berücksichtigung von möglichen Einsparpotenzialen und Kostensteigerungen geplant. Der Umsatzentwicklung wurde insbesondere auch bei der Fortschreibung des Working Capitals Rechnung getragen. Die Investitionen entsprechen dem Volumenzuwachs unter Berücksichtigung der Werterhaltung und Vermeidung von Investitionsstaus.

Die Wachstumsraten der CGUs wurden unter Berücksichtigung der Markteinschätzung aus gesamtwirtschaftlichen Marktdaten abgeleitet und betragen 1 %. Der Kapitalisierungszinssatz wird als durchschnittlicher gewichteter Kapitalkostensatz unter Anwendung des Capital Asset Pricing Models ebenfalls aus Daten des Kapitalmarktes abgeleitet. Die so landesindividuell ermittelten Zinssätze lagen zwischen 4,4 % und 8,6 % (im Vorjahr: zwischen 4,6 % und 7,1 %). Die im historischen Vergleich derzeit niedrigen Renditen deutscher Staatsanleihen haben sich am Markt gebildet und führen zu entsprechend niedrigen Basiszinssätzen. Aufgrund der momentan beobachtbaren erhöhten Unsicherheiten an den Kapitalmärkten und der damit einhergehenden gestiegenen Risikoaversion hat Lekkerland im Geschäftsjahr 2012 in den relevanten Euro-Ländern eine Marktrisikoprämie von 6,0 % (im Vorjahr: 5,5 %) und somit einen Wert innerhalb der empfohlenen Bandbreiten verwendet.

Falls der Buchwert den so ermittelten erzielbaren Betrag übersteigt, wird auf den dieser CGU zugeordneten Geschäfts- oder Firmenwert eine Wertminderung in Höhe des Differenzbetrages erfasst.

Übersteigt der ermittelte Abwertungsbedarf den der CGU zugeordneten Geschäfts- oder Firmenwert, werden die übrigen Vermögenswerte der CGU im Verhältnis ihrer Vermögenswerte abgeschrieben. Eine Abstockung darf jedoch nur dann erfolgen, wenn hierdurch der jeweilige Buchwert nicht unter dem Fair Value abzüglich Veräußerungskosten beziehungsweise dem jeweiligen Nutzungswert liegt.

Die jeweiligen Planungsparameter, getrennt nach den wesentlichen Goodwill-CGUs, sind in der unten stehenden Tabelle zusammengefasst dargestellt:

	Geschäfts- oder Firmenwerte 31.12.2012 in T€	Kapitalisierungszinssatz 2012 in %	Kapitalisierungszinssatz 2011 in %	Wachstumsrate ewige Rente 2012 in %	Wachstumsrate ewige Rente 2011 in %	Detailplanungszeitraum 2012 Jahre	Detailplanungszeitraum 2011 Jahre
Goodwill-CGU							
Niederlande	50.805	6,0	5,9	1,0	1,0	3	4
Österreich	8.481	6,0	6,4	1,0	1,0	3	4
Belgien	4.897	6,8	6,2	1,0	1,0	3	4
Spanien	3.303	8,6	7,1	1,0	1,0	3	4
Übrige	1.608	4,4–6,0	4,6–6,7	1,0	1,0–2,0	3	4
	69.094						

Die zum Zeitpunkt der planmäßigen Werthaltigkeitsprüfung zum 31. Oktober 2012 verwendete Planung für die CGU Österreich basierte auf einem bestehenden Kundenportfolio bzw. berücksichtigte die zukünftige Gewinnung eines Systemkunden. Da sich das bestehende Kundenportfolio bis zum Aufstellungszeitpunkt anders als angenommen entwickelte, wurde für die CGU Österreich eine weitere Werthaltigkeitsprüfung auf den 31. Dezember 2012 durchgeführt. Diese erneute Werthaltigkeitsprüfung unter Verwendung einer angepassten Planung führte zu dem Ergebnis, dass der erzielbare Betrag dem Buchwert annähernd entsprach und dadurch eine Abwertung nicht erforderlich wurde. Sollten die geplanten und teilweise bereits eingeleiteten Maßnahmen jedoch nicht zu den erwarteten und in der angepassten Planung berücksichtigten Effekten führen oder sollte es nicht zu der geplanten Kundenbindung kommen, so kann in der Folgezeit ein Abwertungsbedarf für die CGU Österreich notwendig werden.

Bilanzierte **Kundenstämme und Markenrechte aus Unternehmenserwerben** werden linear über fünf bis zwölf Jahre abgeschrieben. Der Abschreibungszeitraum entspricht der Periode, in der ein künftiger wirtschaftlicher Nutzen zufließt. Die Abschreibungen werden in der Gewinn- und Verlustrechnung unter den Vertriebskosten gezeigt, vergleiche Erläuterungen unter Ziffer 6.4.

Sonstige entgeltlich erworbene Kundenstämme sind zu Anschaffungskosten nach IAS 38 bilanziert und werden planmäßig über drei bis fünf Jahre nach der linearen Methode abgeschrieben.

Entgeltlich erworbene sonstige immaterielle Vermögenswerte werden mit ihren Anschaffungskosten, vermindert um planmäßige lineare Abschreibungen, bewertet. Die zugrunde gelegte Nutzungsdauer beträgt drei bis fünf Jahre.

Selbst erstellte immaterielle Vermögenswerte (Software) werden mit ihren Herstellungskosten aktiviert, sofern die Aktivierungskriterien gemäß IAS 38 erfüllt werden. Ein immaterieller Vermögenswert wird gemäß IAS 38.21 angesetzt, wenn ein künftiger wirtschaftlicher Nutzenzufluss aus dem Vermögenswert wahrscheinlich ist und die Anschaffungs- oder Herstellungskosten verlässlich bewertet werden können. Die Herstellungskosten umfassen entsprechend IAS 38 alle dem Entwicklungsprozess direkt oder indirekt zurechenbaren Kosten. Bei der Abgrenzung der zu aktivierenden Aufwendungen werden die Entwicklungsstunden sowie anteilige Stunden im Rahmen der Inbetriebnahme der Software einbezogen. Aktivierte selbst erstellte Vermögenswerte werden planmäßig linear über einen Zeitraum von drei bis fünf Jahren abgeschrieben.

Für die genannten einzelnen **immateriellen Vermögenswerte mit bestimmbarer Nutzungsdauer** werden nach IAS 36 zum Bilanzstichtag zusätzlich zu den planmäßigen Abschreibungen Wertminderungen erfasst, wenn der erzielbare Betrag (Recoverable Amount) unter den fortgeführten Anschaffungs- oder Herstellungskosten liegt. Eine Zuschreibung wird bei Fortfall der Gründe einer in Vorjahren vorgenommenen außerplanmäßigen Abschreibung maximal bis zu den fortgeführten Anschaffungs- beziehungsweise Herstellungskosten vorgenommen. Entsprechend IAS 36 wird eine Prüfung der Buchwerte vorgenommen, wenn Anzeichen (Triggering Events) für eine Wertminderung beziehungsweise Wertaufholung vorliegen.

4.3 Sachanlagen und Leasing

Vermögenswerte des Sachanlagevermögens, die im Unternehmen länger als ein Jahr genutzt werden und die Ansatzkriterien nach IAS 16 erfüllen, werden zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten entsprechend IAS 16.16 und IAS 16.22, vermindert um planmäßige lineare Abschreibungen entsprechend ihrer wirtschaftlichen Nutzungsdauer, angesetzt. Die Anschaffungskosten umfassen dabei den Kaufpreis sowie alle erforderlichen direkt zurechenbaren Kosten, um die Vermögenswerte in einen betriebsbereiten Zustand zu versetzen.

Gebäude werden über einen Zeitraum von 15 bis 30 Jahren, andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung über drei bis 15 Jahre abgeschrieben. Ladeneinbauten und Betriebsvorrichtungen in angemieteten Gebäuden werden über die Laufzeit des Mietvertrages oder die gegebenenfalls kürzere wirtschaftliche Nutzungsdauer abgeschrieben.

Leasinggegenstände werden in Übereinstimmung mit IAS 17 dem Leasingnehmer zugerechnet, wenn dieser die wesentlichen mit dem Eigentum verbundenen Chancen und Risiken trägt (Finanzierungs-Leasing). Sofern die Voraussetzungen für ein **Finanzierungs-Leasingverhältnis** vorliegen, erfolgt eine Aktivierung in Höhe des Barwertes der Mindestleasingzahlungen oder in Höhe des niedrigeren beizulegenden Zeitwertes. In gleicher Höhe wird eine Verbindlichkeit aus dem Leasingverhältnis passiviert. Die Abschreibungen erfolgen planmäßig nach der linearen Methode über die Laufzeit des Leasingverhältnisses. Der Zinsanteil der Leasingzahlungen wird aufwandswirksam im Finanzergebnis gezeigt, der Tilgungsanteil vermindert die Verbindlichkeiten aus dem Leasingverhältnis. Bei der Berechnung der Tilgung wird von einem konstanten Zinssatz für die Verzinsung der jeweiligen Restschuld ausgegangen. Zahlungen im Zusammenhang mit einem **Operating-Leasingverhältnis** – in diesem Fall wird der Leasinggegenstand dem Leasinggeber zugerechnet – werden entsprechend IAS 17 aufwandswirksam in der Periode verrechnet, in der die Leistung in Anspruch genommen wird.

Sofern erforderlich, werden auf einzelne Sachanlagen zusätzlich zu den planmäßigen Abschreibungen **Wertminderungen** nach IAS 36 auf den erzielbaren Betrag (Recoverable Amount) vorgenommen. Bei Fortfall der Gründe erfolgt eine entsprechende Zuschreibung maximal bis zu den fortgeführten Anschaffungs- oder Herstellungskosten.

4.4 Finanzanlagen

Unter den Finanzanlagen werden Finanzinstrumente sowie Darlehen erfasst, die Lekkerland plant, langfristig zu halten. Dieser Posten enthält im Wesentlichen als „Zur Veräußerung verfügbar“ klassifizierte Instrumente an nicht konsolidierten Gesellschaften. Diese werden zu Anschaffungskosten bewertet.

4.5 Aktive und passive latente Steuern sowie tatsächliche Steuern

Die Bilanzierung latenter Steuern erfolgt nach dem Temporary Concept im Sinne von IAS 12. Demzufolge setzt Lekkerland auf temporäre Unterschiede (Temporary Differences) zwischen dem Ansatz von Vermögenswerten und Schulden im IFRS-Konzern-Abschluss und den entsprechenden Werten in der Steuerbilanz (Tax Bases) passive oder aktive latente Steuern an, soweit hieraus künftige Steuerbe- oder Steuerentlastungen zu erwarten sind. Bei den deutschen Personengesellschaften umfassen diese Tax Bases sowohl die Werte des Gesamthandvermögens als auch des steuerlichen Ergänzungsbilanzvermögens der einzelnen Gesellschafter. Abweichungen aus Sonderbilanzen werden als permanente Differenzen behandelt. Auf diese Differenzen werden keine latenten Steuern angesetzt. Darüber hinaus werden latente Steuern auf Verlustvorträge aktiviert, soweit ein steuerlicher Ausgleich mit zukünftig zu erwartenden Gewinnen wahrscheinlich ist.

Die Berechnung der latenten Steuern erfolgt unter Zugrundelegung der Steuersätze der jeweiligen betroffenen Länder, die zum Realisierungszeitpunkt voraussichtlich Gültigkeit haben. Diese basieren auf den am Bilanzstichtag gültigen beziehungsweise verabschiedeten Regelungen.

Die tatsächlichen Steuererstattungsansprüche und Steuerschulden für laufende und frühere Perioden werden mit dem Betrag bemessen, in dessen Höhe eine Erstattung von der Steuerbehörde beziehungsweise eine Zahlung an die Steuerbehörde erwartet wird. Der Berechnung des Betrages werden die Steuersätze und Steuergesetze zugrunde gelegt, die zum Abschlussstichtag in den Ländern gelten, in denen der Konzern tätig ist und zu versteuerndes Einkommen erzielt.

Der Ausweis aktiver und passiver latenter Steuern erfolgt grundsätzlich getrennt. Eine Saldierung erfolgt in den Fällen, in denen die Effekte aus der Umkehrung zeitlich zusammenfallen und eine Aufrechnung von aktiven und passiven latenten Steuern gegenüber der gleichen Finanzbehörde möglich und durchsetzbar ist. Der Ausweis tatsächlicher Ertragsteuern erfolgt entsprechend unter den Posten Ertragsteuerforderungen beziehungsweise Ertragsteuerrückstellungen oder -verbindlichkeiten. Zu weiteren Erläuterungen wird auf die Ziffern 5.2 und 6.8 verwiesen.

4.6 Vorräte

Unter den Vorräten werden neben zum Verkauf bestimmten Handelswaren Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe bilanziert. Die Vorräte werden zu Anschaffungskosten nach IAS 2 angesetzt. Die Anschaffungskosten umfassen den Kaufpreis, Einfuhrzölle und andere Steuern, Transport- und Verbringungskosten sowie sonstige Kosten, die der Beschaffung unmittelbar zugerechnet werden können. Skonti, Rabatte und sonstige nachträgliche Anschaffungspreisminderungen werden von den Anschaffungskosten abgezogen. Die Ermittlung der Anschaffungskosten erfolgt dabei nach der gleitenden Durchschnittskostenmethode. Vermögenswerte des Vorratsvermögens werden zum Abschlussstichtag entsprechend IAS 2 abgewertet, soweit ihr Nettoveräußerungswert niedriger ist als ihr Buchwert.

Zur besonderen bilanziellen Behandlung von Telefonkarten wird auf die Ausführungen unter Ziffer 4.15 verwiesen.

4.7 Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, sonstige und finanzielle Vermögenswerte

Bei den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und den sonstigen Vermögenswerten handelt es sich entsprechend IAS 39 um ausgereichte Kredite und Forderungen, die mit den (fortgeführten) Anschaffungskosten angesetzt werden. Die ebenfalls unter den finanziellen Vermögenswerten ausgewiesenen Swaps werden entsprechend IAS 39 mit dem Zeitwert angesetzt. Zweifelhafte Einzelforderungen werden auf den voraussichtlich noch zu realisierenden niedrigeren Wert abgeschrieben. In Abhängigkeit von der Überfälligkeit der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen beziehungsweise der Bonität der betroffenen Debitoren werden darüber hinaus Wertabschläge vorgenommen, die sich an den Erfahrungswerten der Vergangenheit orientieren.

Forderungen, sonstige und finanzielle Vermögenswerte mit einer Restlaufzeit von bis zu einem Jahr werden in der Bilanz als kurzfristig ausgewiesen. Bei einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr werden diese dementsprechend als langfristig gezeitigt.

4.8 Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

Unter den flüssigen Mitteln werden Kassenbestände und Guthaben bei Kreditinstituten bilanziert. Im Zusammenhang mit bestehenden Cash-Pool-Vereinbarungen bestehende Kontokorrentverbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten werden, wenn die Voraussetzungen nach IAS 32.42 gegeben sind, mit den entsprechenden Guthaben saldiert. Die unter den flüssigen Mitteln ausgewiesenen Posten werden zum Nominalwert bilanziert. Der Wertansatz entspricht dem Zeitwert nach IAS 39.

4.9 Von den Gesellschaftern langfristig zur Verfügung gestelltes Kapital und Eigenkapital

Die Lekkerland AG & Co. KG als Konzern-Mutter ist in der Rechtsform einer Personenhandelsgesellschaft entsprechend den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften organisiert. Die Gesellschafter einer Personenhandelsgesellschaft haben regelmäßig ein gesetzliches Kündigungsrecht. Die Kommanditeinlagen und die gesamthänderisch gebundene Rücklage, die nach HGB als Eigenkapital zu klassifizieren sind, stellen derzeit nach IAS 32.17 ff. Fremdkapital dar, sind dementsprechend nach IAS 39 zu bewerten und werden im Konzern-Abschluss unter dem Posten „Von den Gesellschaftern langfristig zur Verfügung gestelltes Kapital und Eigenkapital“ ausgewiesen. Das ausgewiesene IFRS-Nettovermögen entspricht dem Zeitwert. Dies gilt auch für erwirtschaftete Konzern-Ergebnisse und für die Währungsumrechnungsrücklage. Die Verrechnungskonten der Gesellschafter, auf denen zugewiesene Gewinne gutgeschrieben werden, werden unter den sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten ausgewiesen. Den Gesellschaftern gutgeschriebene Gewinne und Konzern-Ergebnisse werden in der Gewinn- und Verlustrechnung als Aufwand unter „Gutschrift des handelsrechtlichen Jahresüberschusses auf Gesellschafterkonten“ dargestellt. Der Ausweis der nicht beherrschenden Anteile erfolgt aus Gründen der Übersichtlichkeit

ebenfalls unter dem Posten „Von den Gesellschaftern langfristig zur Verfügung gestelltes Kapital und Eigenkapital“.

4.10 Rückstellungen

Rückstellungen werden für Außenverpflichtungen des Konzerns angesetzt, die hinsichtlich Höhe und Fälligkeit der Verpflichtungen mit Unsicherheiten behaftet sind, bei denen ein Abfluss von finanziellen Ressourcen jedoch hinreichend wahrscheinlich und deren Höhe zuverlässig ermittelbar ist.

Pensionsrückstellungen werden gemäß IAS 19 für leistungsorientierte Pläne gebildet. In den Fällen, in denen ein leistungsorientierter Plan nicht als solcher bilanziert werden kann, weil die erforderlichen Informationen fehlen, wird dieser Plan als beitragsorientierter Plan behandelt. Die Bewertung leistungsorientierter Pläne erfolgt nach dem Anwartschaftsbarwertverfahren (Projected-Unit-Credit-Method). Danach werden bei der Ermittlung des Verpflichtungsumfanges sowohl die am Bilanzstichtag erdienten Renten und erworbenen Anwartschaften als auch erwartete künftige Gehalts- und Rentensteigerungen sowie Fluktuation berücksichtigt. In der Folgezeit auftretende versicherungsmathematische Gewinne und Verluste aus Unterschieden zwischen planmäßig ermittelter und der tatsächlichen Pensionsverpflichtung sowie planmäßig ermitteltem und tatsächlichem Wert des Planvermögens werden entsprechend dem Wahlrecht in IAS 19 gemäß der Korridormethode behandelt. Sie werden bilanziell nicht berücksichtigt, soweit sie kumuliert 10 % des höheren Wertes aus Verpflichtungsumfang und Planvermögen nicht übersteigen. Der diese Bandbreite übersteigende Betrag wird ab dem Folgejahr über die durchschnittliche Restdienstzeit der Berechtigten verteilt und erfolgswirksam erfasst. Der in den Pensionszuführungen enthaltene Zinsanteil wird als Zinsaufwand im Finanzergebnis gezeigt. **Ähnliche Verpflichtungen** mit Versorgungscharakter werden in der Bilanz ebenfalls unter den Pensionsrückstellungen erfasst und nach IAS 19 zum Barwert bewertet. Die Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen werden in der Bilanz unter den langfristigen Rückstellungen gezeigt. Zu den verwendeten versicherungsmathematischen Parametern wird auf die Erläuterungen unter Ziffer 5.9 verwiesen.

Die **Ertragsteuerrückstellungen** und die **sonstigen Rückstellungen** werden in Übereinstimmung mit IAS 12, IAS 37 beziehungsweise IAS 19 unter Berücksichtigung aller erkennbaren Risiken und ungewissen Verpflichtungen gegenüber Dritten bemessen. Die Bildung erfolgt, soweit gegenwärtige rechtliche oder faktische Verpflichtungen existieren, die aus Ereignissen der Vergangenheit resultieren, und es wahrscheinlich ist, dass die Begleichung der Verpflichtung zu einem zuverlässig ermittelbaren zukünftigen Abfluss finanzieller Ressourcen führen wird. Die Bewertung der Rückstellungen erfolgt zum voraussichtlichen Erfüllungsbetrag unter Berücksichtigung des Betrages mit der höchsten Eintrittswahrscheinlichkeit (Best Estimate). Langfristige sonstige Rückstellungen werden abgezinst. Rückstellungen mit einer Restlaufzeit von bis zu einem Jahr werden in der Bilanz als kurzfristig und mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr als langfristig gezeigt.

4.11 Verbindlichkeiten

Als **Verbindlichkeiten** werden die am Konzern-Bilanzstichtag der Höhe und der Fälligkeit nach feststehenden Außenverpflichtungen angesetzt, deren Erfüllung zu einem finanziellen Ressourcenabfluss führen wird.

Finanzverbindlichkeiten und wesentliche sonstige langfristige

Verbindlichkeiten

werden nach IAS 39.43 beziehungsweise IAS 39.47 mit den (fortgeführten) Anschaffungskosten bewertet. In den Folgeperioden anfallende Zinsen werden erfolgswirksam im Finanzergebnis der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. Verbindlichkeiten aus Finanzierungs-Leasing werden zum Zeitpunkt der Erstbewertung mit dem Barwert der Mindestleasingraten oder dem niedrigeren beizulegenden Zeitwert nach IAS 17.20 ausgewiesen. In den Folgeperioden werden die Zahlungen in ihren Tilgungs- und Zinsanteil aufgeteilt, wobei nach IAS 17.25 von einem konstanten Zinssatz für die Verzinsung der Restschuld ausgegangen wird. Kurzfristige Verbindlichkeiten werden nach IAS 39.43 zum Rückzahlungsbetrag angesetzt.

Verbindlichkeiten mit einer Restlaufzeit von bis zu einem Jahr werden in der Bilanz als kurzfristig und mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr als langfristig gezeigt.

4.12 Eventualverbindlichkeiten

Eventualverbindlichkeiten sind mögliche Verpflichtungen gegenüber Dritten, die auf vergangenen Ereignissen beruhen, bei denen ein künftiger Ressourcenabfluss jedoch so unsicher ist, dass ein Ansatz in der Bilanz als Rückstellung nach IAS 37 ausgeschlossen ist.

Im Falle eines Unternehmenszusammenschlusses werden gemäß IFRS 3.23 übernommene Eventualverbindlichkeiten zum Erwerbszeitpunkt angesetzt, selbst wenn der Ressourcenabfluss mit wirtschaftlichem Nutzen unwahrscheinlich ist, um diese Verpflichtung zu erfüllen.

4.13 Derivative Finanzinstrumente

Soweit sich für den Konzern aus Transaktionen Risiken ergeben, im Wesentlichen sind dies Zins- oder Währungsrisiken, werden derivative Finanzinstrumente insbesondere in Form von Zins-/Währungsswaps (Cross-Currency-Swaps) in Anspruch genommen. Für solche Risiken werden Cashflow-Hedges gebildet und, soweit die Effektivität nachgewiesen ist, Zeitwertänderungen der Derivate bis zur Realisierung ergebniswirksamer Effekte aus den gesicherten Grundgeschäften unter Berücksichtigung latenter Steuereffekte im sonstigen Ergebnis erfasst. In der Bilanz erfolgt der Ausweis in der Cashflow-Hedge-Rücklage. Für alle im laufenden Geschäftsjahr bilanzierten Cashflow-Hedges konnte die Effektivität nachgewiesen werden.

Zur Absicherung des Wechselkursrisikos aus anderen Geschäftsvorfällen werden im Einzelfall gegebenenfalls auch Devisentermingeschäfte abgeschlossen.

Alle derivativen Finanzinstrumente sind laufzeitadäquat gemäß IAS 39 zum Zeitwert bilanziert. Negative Zeitwerte der Swaps in Zusammenhang mit den US-\$-Anleihen werden unter den Finanzverbindlichkei-

ten ausgewiesen, positive Zeitwerte unter den finanziellen Vermögenswerten. Der Ausweis von positiven oder negativen Beträgen aus externen Swap-Vereinbarungen für Darlehen in Fremdwährung erfolgt entsprechend ihrer Laufzeit unter den finanziellen Vermögenswerten oder Finanzverbindlichkeiten.

4.14 Verwendung von Annahmen und Schätzungen und Ermessensausübungen bei der Anwendung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Bei der Aufstellung des Konzern-Abschlusses sind Annahmen getroffen und Schätzungen verwendet worden, die sich auf Ausweis und Höhe der bilanzierten Vermögenswerte, Schulden, Erträge und Aufwendungen ausgewirkt haben. Diese Annahmen und Schätzungen beziehen sich im Wesentlichen auf wirtschaftliche Nutzungsdauern und Werthaltigkeitsbeurteilungen insbesondere der unter den immateriellen Vermögenswerten bilanzierten Geschäfts- oder Firmenwerte, Kundenstämme und Markenrechte sowie auf die Bewertung von Rückstellungen und latenten Steuern auf steuerliche Verlustvorträge sowie von Eventualverbindlichkeiten. Die tatsächlichen Werte können in Einzelfällen von den getroffenen Annahmen und Schätzungen abweichen. Änderungen werden zum Zeitpunkt einer besseren Erkenntnis erfolgswirksam berücksichtigt. Zu weiteren Angaben und zu den getroffenen Ermessensausübungen bei der Anwendung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden vergleiche Erläuterungen zu den Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden und zu den einzelnen Posten der Bilanz und der Gewinn- und Verlustrechnung.

4.15 Behandlung von Electronic Value Cards (e-va) in der Konzern-Bilanz und in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

Für Vermittlungsleistungen im Zusammenhang mit dem Erwerb und der Weiterveräußerung von Electronic Value Cards werden in den Umsatzerlösen lediglich die erhaltenen Provisionen und in den Kosten des Umsatzes die an die Kunden gewährten Provisionen, nicht aber die Nennwerte der Electronic Value Cards ausgewiesen. Korrespondierend mit der Darstellung in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung, werden Guthaben mit den entsprechenden Verbindlichkeiten saldiert. Etwaige per Saldo verbleibende Vermögenswerte werden unter den sonstigen kurzfristigen Vermögenswerten ausgewiesen.

4.16 Ertrags- und Aufwandsrealisierung

Erträge und Aufwendungen der Perioden werden – unabhängig vom Zeitpunkt der Zahlung – berücksichtigt, wenn sie realisiert sind. Die Erfassung von Erträgen erfolgt nach IAS 18 zum Zeitpunkt der Leistungserbringung aus dem Verkauf von Handelswaren beziehungsweise des Entstehens eines sonstigen Anspruchs, sofern die Höhe der Erträge zuverlässig ermittelbar ist und der wirtschaftliche Nutzen wahrscheinlich zufließen wird. Aufwendungen werden mit der Inanspruchnahme einer Leistung beziehungsweise zum Zeitpunkt ihrer wirtschaftlichen Verursachung erfasst. Zeitraumbezogene Aufwendungen und Erträge werden berücksichtigt, soweit sie auf die Periode entfallen.

4.17 Segmentberichterstattung

Gemäß IFRS 8 werden die Geschäftssegmente auf Basis der internen Organisations- und Berichtsstruktur abgegrenzt, aufgrund derer von den verantwortlichen Unternehmensinstanzen Entscheidungen über die Allokation von Ressourcen getroffen und die Bewertung seiner Ertragskraft überprüft werden. Zum Zwecke der Unternehmenssteuerung ist Lekkerland nach Ländern organisiert, in denen der Konzern operativ tätig ist. Neben Deutschland sind die Aktivitäten des Konzerns schwerpunktmäßig auf das übrige Westeuropa in den Benelux-Ländern, in Spanien, in Österreich und in der Schweiz gerichtet. Die Geschäftstätigkeit in Osteuropa wird in Polen, Rumänien und Tschechien ausgeübt. Wobei das Segment Osteuropa für das Geschäftsjahr 2012 gemäß IFRS 5 als nicht fortgeführter Geschäftsbereich dargestellt wird. Danach ergeben sich wie bisher die berichtspflichtigen Geschäftssegmente Deutschland, Restliches Westeuropa und Osteuropa.

5 Erläuterungen zur Bilanz

5.1 Immaterielle Vermögenswerte, Sachanlagen sowie Finanzanlagen

Einen Überblick über die immateriellen Vermögenswerte geben die nachstehenden Tabellen:

Immaterielle Vermögenswerte in T€	31.12.2012	31.12.2011
Geschäfts- oder Firmenwerte	69.094	73.562
Kundenstämme	14.571	20.960
Sonstige immaterielle Vermögenswerte		
Markenrechte	3.287	8.317
Softwareentwicklungskosten	6.255	5.023
Übrige	11.610	11.498
	21.152	24.838
	104.817	119.360

Die Geschäfts- oder Firmenwerte bestehen zum Bilanzstichtag im Einzelnen in folgenden Ländern:

in T€	31.12.2012	31.12.2011
Geschäfts- oder Firmenwerte		
Niederlande	50.805	50.805
Österreich	8.481	8.481
Belgien	4.897	4.897
Spanien	3.303	3.303
Polen	0	3.783
Übrige	1.608	2.293
	69.094	73.562

2012 wurden die Geschäfts- oder Firmenwerte nach Wechselkursbedingten Anpassungen der CGU Polen und der CGU Tschechien

in Höhe von 4.050 T€ (im Vorjahr: 6.200 T€) beziehungsweise 713 T€ (im Vorjahr: 800 T€) wertgemindert.

Im Rahmen von Unternehmenskäufen wurden **Kundenstämme** und **Markenrechte** mit einer begrenzten wirtschaftlichen Nutzungsdauer zum Erwerbszeitpunkt sowie sonstige entgeltlich erworbene Kundenstämme der Konzern-Gesellschaften aktiviert.

Die Nettobuchwerte der **Kundenstämme** entwickelten sich wie folgt. Zu den Markenrechten vergleiche die Erläuterungen zu den sonstigen immateriellen Vermögenswerten.

	Nutzungs- dauer	Buch- werte 31.12.2011	Verän- derung 2012	Abschrei- bung/ Wertmin- derungen 2012	Buchwert 31.12.2012
	Jahre	T€	T€	T€	T€
Kundenstämme					
aus Erstkon- solidierung der Lekkerland Europa Holding GmbH und deren Tochter- gesellschaften zum 01.01.2004	5-12	13.633	0	3.408	10.225
aus Erstkon- solidierung der Gesellschaften in Österreich zum 01.03.2005	12	3.464	0	670	2.794
aus Erstkon- solidierung der Lekkerland Polska S.A. zum 01.01.2006	8	1.887	195	2.082	0
aus Erstkon- solidierung der Tandem-Gruppe zum 01.01.2010	7	1.183	0	236	947
Übrige	3-5	793	79	267	605
		20.960	274	6.663	14.571

Die übrigen Kundenstämme resultieren aus entgeltlich erworbenen Kundenstämmen in den einzelnen Ländern. Die Veränderung in Polen betrifft eine wechselkursbedingte Wertanpassung. In den Abschreibungen bezüglich Polen sind 997 T€ Wertminderungen enthalten.

Die **sonstigen immateriellen Vermögenswerte** gliedern sich wie folgt auf:

	Nutzungs- dauer	Buch- werte 31.12.2011	Verän- derung 2012	Abschrei- bung/ Wertmin- derungen 2012	Buchwert 31.12.2012
	Jahre	T€	T€	T€	T€
Sonstige immate- rielle Vermögens- werte					
Markenrechte					
aus Erstkon- solidierung der Lekkerland Europa Holding GmbH und deren Tochter- gesellschaften zum 01.01.2004	10	8.317	-207	4.823	3.287
Softwareentwick- lungskosten	3-5	5.023	4.912	3.680	6.255
Übrige	3-5	11.498	3.753	3.641	11.610
		24.838	8.458	12.144	21.152

Die Abschreibungen auf Markenrechte enthalten Wertminderungen in Höhe von 932 T€. Bei den Veränderungen der Markenrechte handelt es sich um wechselkursbedingte Wertanpassungen.

Bei den übrigen immateriellen Vermögenswerten handelt es sich im Wesentlichen um entgeltlich erworbene Software und Softwarelizenzen.

In der Gewinn- und Verlustrechnung werden die Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte bezüglich der fortgeführten Geschäftsbereiche in Höhe von insgesamt 14.734 T€ (im Vorjahr: 15.020 T€) erfasst. Davon wurden unter den Kosten des Umsatzes 0 T€ (im Vorjahr: 6 T€), den Vertriebskosten einschließlich Abschreibungen von Kundenstämmen und Markenrechten aus Unternehmenskäufen 7.709 T€ (im Vorjahr: 7.746 T€) und den Verwaltungskosten 7.025 T€ (im Vorjahr: 7.268 €) ausgewiesen.

Die Abschreibungen und Wertminderungen auf immaterielle Vermögenswerte, die den nicht fortgeführten Geschäftsbereich betreffen, betragen 4.073 T€ (im Vorjahr: 2.109 T€) zuzüglich der Wertminderungsaufwendungen auf Geschäfts- oder Firmenwerte in Höhe von 4.763 T€ (im Vorjahr: 7.000 T€) und werden in der Gewinn- und Verlustrechnung in Summe unter dem Posten „Konzernergebnis nach Steuern aus nicht fortgeführtem Geschäftsbereich“ ausgewiesen.

Die in der Konzern-Bilanz der Lekkerland AG & Co. KG zusammengefassten Posten werden in den folgenden Konzern-Anlagenspiegeln aufgegliedert. Die Konzern-Anlagenspiegel vermitteln eine Übersicht über die Bewegungen vom 1. Januar 2011 bis 31. Dezember 2012:

**Konzern-Anlagenspiegel
für das Geschäftsjahr 2011**

in T€	Anschaffungs- und Herstellungskosten						31.12.2011
	01.01.2011	Zugänge	Um- buchungen*	Veränderung des Konsolidierungs- kreises	Währungs- differenzen	Abgänge	
Immaterielle Vermögenswerte							
Geschäfts- oder Firmenwerte	93.347	0	0	388	-1.170	0	92.565
Kundenstämme	101.991	106	-1.465	740	-192	19.234	81.946
Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	96.625	7.204	-3.789	0	-569	5.892	93.579
	291.963	7.310	-5.254	1.128	-1.931	25.126	268.090
Sachanlagen							
Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten	29.068	1.544	4.428	0	-54	1.776	33.210
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattungen	198.036	18.042	-24.364	0	-747	23.258	167.709
Finanzierungs-Leasing							
Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten	42.948	0	0	0	0	0	42.948
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattungen	71.453	9.651	-1.506	0	-45	8.990	70.563
Anlagen im Bau	197	396	-171	0	0	0	422
	341.702	29.633	-21.613	0	-846	34.024	314.852
Finanzanlagen							
Anteile an verbundenen nicht konsolidierten Unternehmen sowie an Gemeinschaftsunternehmen	13.107	55	0	0	-3	276	12.883
Sonstige Finanzanlagen	1.141	458	0	0	0	190	1.409
	14.248	513	0	0	-3	466	14.292
Summe	647.913	37.456	-26.867	1.128	-2.780	59.616	597.234

für das Geschäftsjahr 2012

in T€	Anschaffungs- und Herstellungskosten					31.12.2012
	01.01.2012	Zugänge	Umbuchungen **	Währungs- differenzen	Abgänge	
Immaterielle Vermögenswerte						
Geschäfts- oder Firmenwerte	92.565	0	-22.404	295	0	70.456
Kundenstämme	81.946	24	-10.538	228	0	71.660
Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	93.579	9.333	-11.490	24	9.810	81.636
	268.090	9.357	-44.432	547	9.810	223.752
Sachanlagen						
Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten	33.210	1.089	-371	63	687	33.304
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattungen	167.709	11.334	-12.262	617	12.303	155.095
Finanzierungs-Leasing						
Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten	42.948	0	0	0	12.998	29.950
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattungen	70.563	20.143	-2.331	132	10.150	78.357
Anlagen im Bau	422	1.520	-268	0	41	1.633
	314.852	34.086	-15.232	812	36.179	298.339
Finanzanlagen						
Anteile an verbundenen nicht konsolidierten Unternehmen sowie an Gemeinschaftsunternehmen	12.883	626	0	1	94	13.416
Sonstige Finanzanlagen	1.409	265	7.000	0	7.555	1.119
	14.292	891	7.000	1	7.649	14.535
Summe	597.234	44.334	-52.664	1.360	53.638	536.626

* Im Geschäftsjahr 2011 betrifft der Saldo der Umbuchungsspalte die Umgliederung von Vermögenswerten in den Posten „Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte“ (vergleiche Erläuterungen 5.12).

** Der Saldo der Umbuchungsspalte betrifft die Umgliederung von Vermögenswerten in den Posten „Vermögenswerte aus nicht fortgeführtem Geschäftsbereich“ (vergleiche Erläuterungen 5.12).

01.01.2011	Abschreibungen						Buchwerte		
	Jahres- abschreibungen/ Wertminderungen	Um- buchungen*	Veränderung des Konsolidie- rungskreises	Währungs- differenzen	Abschreibungen auf Abgänge	31.12.2011	31.12.2011	31.12.2010	
12.003	7.000	0	0	0	0	19.003	73.562	81.344	
74.933	5.739	-833	0	0	18.853	60.986	20.960	27.058	
63.178	11.390	-602	0	-259	4.966	68.741	24.838	33.447	
150.114	24.129	-1.435	0	-259	23.819	148.730	119.360	141.849	
14.969	2.052	3.282	0	-23	1.531	18.749	14.461	14.099	
131.717	18.770	-11.413	0	-599	20.270	118.205	49.504	66.319	
15.954	2.017	0	0	0	0	17.971	24.977	26.994	
40.603	8.652	-870	0	-39	6.255	42.091	28.472	30.850	
27	0	0	0	0	0	27	395	170	
203.270	31.491	-9.001	0	-661	28.056	197.043	117.809	138.432	
9.582	0	0	0	0	117	9.465	3.418	3.525	
377	0	0	0	0	63	314	1.095	764	
9.959	0	0	0	0	180	9.779	4.513	4.289	
363.343	55.620	-10.436	0	-920	52.055	355.552	241.682	284.570	

01.01.2012	Abschreibungen					Buchwerte		
	Jahres- abschreibungen/ Wertminderungen	Umbuchungen **	Veränderung des Konsolidie- rungskreises	Währungs- differenzen	Abschreibungen auf Abgänge	31.12.2012	31.12.2012	31.12.2011
19.003	4.763	-22.404	0	0	0	1.362	69.094	73.562
60.986	6.663	-10.560	0	0	0	57.089	14.571	20.960
68.741	12.144	-10.836	210	9.775	60.484	21.152	24.838	
148.730	23.570	-43.800	210	9.775	118.935	104.817	119.360	
18.749	2.016	-324	36	522	19.955	13.349	14.461	
118.205	15.026	-9.392	463	10.041	114.261	40.834	49.504	
17.971	1.853	0	0	8.900	10.924	19.026	24.977	
42.091	8.639	-1.725	84	9.747	39.342	39.015	28.472	
27	0	0	0	0	27	1.606	395	
197.043	27.534	-11.441	583	29.210	184.509	113.830	117.809	
9.465	0	0	0	0	9.465	3.951	3.418	
314	0	0	0	0	314	805	1.095	
9.779	0	0	0	0	9.779	4.756	4.513	
355.552	51.104	-55.241	793	38.985	313.223	223.403	241.682	

Sachanlagen

in T€	31.12.2012	31.12.2011
Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten	32.375	39.438
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	79.849	77.976
Anlagen im Bau	1.606	395
	113.830	117.809

Neben Grundstücken und Gebäuden sowie Vermögenswerten aus Finanzierungs-Leasingverhältnissen werden unter dem Posten Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten auch Ladeneinbauten und Betriebsvorrichtungen in angemieteten Gebäuden ausgewiesen.

Die ausgewiesenen Anlagen im Bau betreffen diverse Vermögenswerte der Betriebs- und Geschäftsausstattung.

Bei den Grundstücken, grundstücksgleichen Rechten und Bauten sowie den anderen Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung, die nach IAS 17 als Finanzierungs-Leasingverhältnisse bilanziert werden, handelt es sich zu einem Großteil um geleaste beziehungsweise gemietete Gebäude sowie um Kraftfahrzeuge. Der Nettobuchwert aus Finanzierungs-Leasing zum 31. Dezember 2012 beträgt bei den Grundstücken und Gebäuden 19.026 T€ (im Vorjahr: 24.977 T€), bei den Kraftfahrzeugen 39.015 T€ (im Vorjahr: 28.388 T€) und bei der übrigen Betriebs- und Geschäftsausstattung 0 T€ (im Vorjahr: 84 T€). Die Entwicklung der Abschreibungen und der Bruttobuchwerte ist im Anlagenpiegel dargestellt.

Zu den Verbindlichkeiten aus Finanzierungs-Leasingverhältnissen sowie zu Operating-Leasingverhältnissen vergleiche Erläuterungen unter den Ziffern 5.10 und 7.2.

In der Gewinn- und Verlustrechnung werden die Abschreibungen auf Sachanlagen die fortgeführten Geschäftsbereiche betreffend in Höhe von insgesamt 25.994 T€ (im Vorjahr: 30.007 T€) unter den Posten Kosten des Umsatzes in Höhe von 69 T€ (im Vorjahr: 76 T€), den Vertriebskosten in Höhe von 17.113 T€ (im Vorjahr: 19.499 T€) und den Verwaltungskosten in Höhe von 8.812 T€ (im Vorjahr: 10.432 T€) ausgewiesen. Im laufenden Jahr wurden Wertminderungsaufwendungen entsprechend IAS 36 in Höhe von 0 T€ (im Vorjahr: 27 T€) erfasst.

Die Abschreibungen auf Sachanlagen des nicht fortgeführten Geschäftsbereiches betragen 1.540 T€ (im Vorjahr: 1.484 T€). Im laufenden Jahr wurden Wertminderungsaufwendungen entsprechend IAS 36 in Höhe von 181 T€ (im Vorjahr: 0 T€) erfasst. Diese Abschreibungen und Wertminderungen werden in der Gewinn- und Verlustrechnung in Summe unter dem Posten „Konzernergebnis nach Steuern aus nicht fortgeführtem Geschäftsbereich“ ausgewiesen.

Die **Finanzanlagen** enthalten im Wesentlichen Anteile an verbundenen Unternehmen, an denen zwar die Mehrheit der Stimmrechte gehalten wird, bei denen aufgrund ihrer untergeordneten Bedeutung für die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns jedoch auf eine Konsolidierung verzichtet wurde.

5.2 Aktive und passive latente Steuern

Eine Übersicht der gebildeten latenten Steuern ergibt sich aus folgender Tabelle:

Latente Steuern in T€	31.12.2012	31.12.2011
Steuern auf:		
Kapitalkonsolidierung:		
Latente Steuern auf aufgedeckte stille Reserven		
im Bereich der immateriellen Vermögenswerte	-6.423	-9.680
Latente Steuern auf Folgewirkung im Geschäftsjahr		
im Bereich der immateriellen Vermögenswerte	2.013	2.431
Aus ergebniswirksamen Konsolidierungsbuchungen	-67	118
	-4.477	-7.131
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	-744	-444
Sachanlagen	154	631
Finanzanlagen	-13	-9
Vorräte	-319	-344
Forderungen und sonstige Vermögenswerte	-2.337	-3.038
Rückstellungen	858	656
Verbindlichkeiten	1.378	1.775
Temporäre Differenzen	-5.500	-7.904
Verlustvorräte	3.866	4.369
Gesamt	-1.634	-3.535
Davon:		
Aktive latente Steuern	7.325	9.809
Passive latente Steuern	-8.959	-13.344

Neben den latenten Steuern auf im Rahmen von Unternehmenskäufen aufgedeckte stille Reserven ergibt sich als weitere, jedoch auslaufende temporäre Differenz der Bewertungsunterschied von Vermögenswerten bei der Lekkerland AG & Co. KG nach IFRS und den Wirtschaftsgütern in den steuerlichen Ergänzungsbilanzen. Bei der Lekkerland AG & Co. KG ergibt sich per 31. Dezember 2012 hieraus eine aktive latente Steuer auf Bewertungsdifferenzen im Zusammenhang mit immateriellen Vermögenswerten in Höhe von 149 T€ (im Vorjahr: 323 T€). Aktive latente Steuern werden auf steuerliche Verlustvorräte angesetzt, sofern deren Nutzbarkeit in der näheren Zukunft durch Verrechnung mit künftigen steuerlichen Gewinnen hinreichend gesichert erscheint. Zum 31. Dezember 2012 bestehen Wertberichtigungen auf latente Steuern auf steuerliche Verlustvorräte in Höhe von 3.018 T€ (im Vorjahr: 5.115 T€) sowie weitere Wertberichtigungen auf sonstige aktive latente Steuern in Höhe von 107 T€ (im Vorjahr: 1.203 T€).

2012 wurden im Zusammenhang mit derivativen Finanzinstrumenten 954 T€ (im Vorjahr: 913 T€) über das sonstige Ergebnis mit dem

Posten „Von den Gesellschaftern langfristig zur Verfügung gestelltes Kapital und Eigenkapital“ verrechnet – vergleiche hierzu Erläuterungen unter Ziffer 5.10.

In der Gewinn- und Verlustrechnung wurden latente Steuern (Ertrag) in Höhe von –811 T€ (im Vorjahr: –1.771 T€) verrechnet. Zu weiteren Erläuterungen, den in der Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesenen Steuerbeträgen und den angesetzten Steuersätzen vergleiche Erläuterungen unter Ziffer 6.8.

5.3 Vorräte

Das Vorratsvermögen gliedert sich wie folgt auf:

Vorräte	31.12.2012	31.12.2011
in T€		
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	2.556	2.266
Handelswaren		
Food/Non-Food	143.360	141.552
Tabakwaren	241.200	140.552
Sonstige	5.426	4.453
Abzüglich Wertberichtigungen	-2.949	-3.511
	389.593	285.312

Der Betrag der ergebniswirksam erfassten Wertberichtigungen beträgt im Geschäftsjahr 562 T€ (im Vorjahr: –105 T€).

5.4 Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen nach Wertberichtigungen gliedern sich wie folgt auf:

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	31.12.2012	31.12.2011
in T€		
Food/Non-Food	142.720	135.251
Tabakwaren	211.849	229.339
Provisionen auf Electronic Value (e-va)/Sonstiges	41.982	43.340
	396.551	407.930

Alle vorstehend ausgewiesenen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen haben eine Restlaufzeit von bis zu einem Jahr.

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

in T€	31.12.2012	31.12.2011
Buchwert	396.551	407.930
Davon: zum Abschlussstichtag weder wertgemindert noch überfällig	374.904	391.717
Davon: zum Abschlussstichtag nicht wertgemindert und in den folgenden Zeitbändern überfällig		
< 30 Tage	14.804	12.447
31–90 Tage	5.635	2.375
91–180 Tage	828	663
181–360 Tage	87	338
> 360 Tage	293	390

Hinsichtlich des nicht wertberichtigten Bestandes an Forderungen aus Lieferungen und Leistungen deuten keine Anzeichen darauf hin, dass die Schuldner ihren Zahlungsverpflichtungen nicht nachkommen werden.

Zum 31. Dezember 2012 betragen die Wertberichtigungen insgesamt 7.822 T€ (im Vorjahr: 12.810 T€). Ausfallrisiken werden im Inland und in Österreich durch eine Warenkreditversicherung abgesichert, wobei Forderungen gegen bestimmte Großkunden, Zentralregulierer und Kleinstforderungen nicht mitversichert sind. Die Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen haben sich wie folgt entwickelt:

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

in T€	31.12.2012	31.12.2011
Stand Wertberichtigungen am 1. Januar	12.810	16.473
Umgliederungen gemäß IFRS 5	-4.736	-971
Ergebniswirksame Zuführungen	2.884	3.413
Ergebnisneutrale Veränderungen	-2.303	-4.084
Ergebniswirksame Auflösungen	833	2.021
Stand Wertberichtigungen am 31. Dezember	7.822	12.810

Nachfolgend sind die Aufwendungen für die vollständige Ausbuchung von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie die Erträge aus dem Eingang auf ausgebuchte Forderungen dargestellt.

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

in T€	31.12.2012	31.12.2011
Aufwendungen für die Ausbuchung von Vermögenswerten	193	403
Erträge aus dem Eingang von ausgebuchten Vermögenswerten	39	97

5.5 Ertragsteuerforderungen und sonstige Vermögenswerte

Die Ertragsteuerforderungen und sonstigen Vermögenswerte werden in der nachstehenden Tabelle dargestellt:

in T€	31.12.2012	Restlaufzeit < 1 Jahr	Restlaufzeit > 1 Jahr
Ertragsteuerforderungen	95	95	0
Sonstige Vermögenswerte			
Rückvergütungen/Boni/Pfand	76.468	76.468	0
Sonstige Forderungen gegen Steuerbehörden	27.039	27.039	0
Vertragsabschlussgebühren	6.640	5.447	1.193
Kunden- und Mitarbeiterdarlehen	303	300	3
Debitorische Kreditoren	2.967	2.967	0
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	577	577	0
Darlehen an Minderheitsgesellschafter	6.420	6.420	0
Übrige	18.531	18.507	24
	138.945	137.725	1.220

in T€	31.12.2011	Restlaufzeit < 1 Jahr	Restlaufzeit > 1 Jahr
Ertragsteuerforderungen	460	460	0
Sonstige Vermögenswerte			
Rückvergütungen/Boni/Pfand	68.725	68.725	0
Sonstige Forderungen gegen Steuerbehörden	6.752	6.752	0
Vertragsabschlussgebühren	7.728	5.367	2.361
Kunden- und Mitarbeiterdarlehen	183	182	1
Debitorische Kreditoren	4.512	4.512	0
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	88	88	0
Darlehen an Minderheitsgesellschafter	5.400	5.400	0
Übrige	11.625	11.565	60
	105.013	102.591	2.422

Das Darlehen an Minderheitsgesellschafter hat grundsätzlich eine Laufzeit von einem Jahr. Es besteht die Möglichkeit der jährlichen Prolongation.

Sofern Ertragsteuerforderungen und sonstige Vermögenswerte eine Restlaufzeit von mehr als einem Jahr aufweisen, werden sie als langfristig eingestuft, andernfalls sind sie als kurzfristig anzusehen. In der Bilanz erfolgt jeweils ein getrennter Ausweis.

in T€	31.12.2012	31.12.2011
Buchwert	139.040	105.473
Davon: zum Abschlussstichtag weder wertgemindert noch überfällig	136.965	100.414
Davon: zum Abschlussstichtag nicht wertgemindert und in den folgenden Zeitbändern überfällig		
< 30 Tage	600	899
31–90 Tage	183	939
91–180 Tage	239	1.709
181–360 Tage	861	150
> 360 Tage	192	1.362

Hinsichtlich des nicht wertberichtigten Bestandes an sonstigen Vermögenswerten deuten keine Anzeichen darauf hin, dass die Schuldner ihren Zahlungsverpflichtungen nicht nachkommen werden.

2012 betragen die Wertberichtigungen insgesamt 688 T€ (im Vorjahr: 731 T€). Sie haben sich wie folgt entwickelt:

in T€	31.12.2012	31.12.2011
Sonstige Vermögenswerte		
Stand Wertberichtigungen am 1. Januar	731	1.378
Umgliederungen gemäß IFRS 5	-220	-238
Ergebniswirksame Zuführungen	712	524
Ergebnisneutrale Veränderungen	-520	-340
Ergebniswirksame Auflösungen	15	593
Stand Wertberichtigungen am 31. Dezember	688	731

2012 fielen 73 T€ (im Vorjahr: 106 T€) Erträge aus dem Eingang auf ausgebuchte Vermögenswerte an.

5.6 Finanzielle Vermögenswerte

Die nachstehende Tabelle gibt einen Überblick über die lang- und kurzfristigen finanziellen Vermögenswerte. Ausgewiesen werden die positiven Zeitwerte aus externen Swap-Vereinbarungen bezüglich US-\$-Anleihen, konzerninterner Darlehen sowie Finance-Lease-Forderungen.

in T€	31.12.2012	Restlaufzeit <1 Jahr	Restlaufzeit >1 Jahr
Marktwerte derivativer Finanzinstrumente (Swaps)	7.181	0	7.181
Forderungen aus Finanzierungs- Leasing	1.855	471	1.384
	9.036	471	8.565

in T€	31.12.2011	Restlaufzeit <1 Jahr	Restlaufzeit >1 Jahr
Marktwerte derivativer Finanzinstrumente (Swaps)	13.209	0	13.209
Forderungen aus Finanzierungs- Leasing	772	608	164
	13.981	608	13.373

Die nachstehende Tabelle zeigt die Überleitung der zukünftigen Mindestleasingzahlungen zur Brutto- und Nettoinvestition in Leasingverhältnisse sowie zum Barwert der ausstehenden Mindestleasingzahlungen:

in T€	31.12.2012
Zukünftige Mindestleasingraten	2.206
Zuzüglich: Nicht garantierter Restwert	0
Bruttoinvestition in Leasingverhältnisse	2.206
Abzüglich: Unrealisierter Finanzertrag	351
Nettoinvestition in Leasingverhältnisse	1.855
Abzüglich: Wertberichtigung zweifelhafter Forderungen	0
Abzüglich: Barwert des nicht garantierten Restwertes	0
Barwert der ausstehenden Mindestleasingzahlungen	1.855

Die Bruttoinvestition in Leasingverhältnisse sowie der Barwert der ausstehenden Mindestleasingzahlungen sind wie folgt fällig:

in T€	31.12.2012
Bruttoinvestition in Leasingverhältnisse	2.206
fällig < 1 Jahr	548
fällig zwischen 1 und 5 Jahren	1.658
fällig > 5 Jahre	0
Barwert der ausstehenden Mindestleasingzahlungen	1.855
fällig < 1 Jahr	471
fällig zwischen 1 und 5 Jahren	1.384
fällig > 5 Jahre	0

5.7 Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

in T€	31.12.2012	31.12.2011
Schecks und Kassenbestand	10.809	15.288
Guthaben bei Kreditinstituten (inklusive Cash-Pool)	211.807	192.869
	222.616	208.157

Zum 31. Dezember 2012 wurden Cash-Pool-Forderungen mit Cash-Pool-Verbindlichkeiten in Höhe von 141.916 T€ saldiert (im Vorjahr: 126.842 T€).

5.8 Von den Gesellschaftern langfristig zur Verfügung gestelltes Kapital und Eigenkapital

Die Entwicklung des von den Gesellschaftern langfristig zur Verfügung gestellten Kapitals und Eigenkapitals ist in der Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung dargestellt.

Kapitalanteile und gebundene Konzern-Rücklage

Unter den Kapitalanteilen werden die Haftungseinlagen der einzelnen Kommanditisten zusammengefasst ausgewiesen. Eine die Haftsumme übersteigende Einlage sowie Beträge aus nicht entnommenen Jahresüberschüssen werden in der gebundenen Konzern-Rücklage ausgewiesen.

Erwirtschaftetes Konzern-Kapital

Das erwirtschaftete Konzern-Kapital umfasst die in den abgelaufenen Perioden nach Gutschrift des handelsrechtlichen Jahresüberschusses auf Gesellschafterkonten und Einstellung in die Konzern-Rücklage sowie nach Abzug von nicht beherrschenden Anteilen verbleibenden Ergebnisse.

Den Verrechnungskonten der Gesellschafter, die unter dem Posten „Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten“ ausgewiesen sind, wurden vom Jahresergebnis 2012 70.274 T€ (im Vorjahr: 50.126 T€) gutgeschrieben.

Unterschied aus der Währungsumrechnung

Unter diesem Posten werden über das sonstige Ergebnis entsprechend IAS 21 auszuweisende Währungsumrechnungen aus der Einbeziehung ausländischer Tochtergesellschaften ausgewiesen, deren Berichtswährung nicht auf Euro lautet.

Cashflow-Hedge-Rücklage

Die Rücklage umfasst Zeitwertveränderungen von als Cashflow-Hedges designierten derivativen Finanzinstrumenten, die bis zur Realisierung ergebniswirksamer Effekte aus den zugehörigen Grundgeschäften einschließlich latenter Steuereffekte über das sonstige Ergebnis in dem Posten „Von den Gesellschaftern langfristig zur Verfügung gestelltes Kapital und Eigenkapital“ erfasst werden.

Ausgleichsposten für nicht beherrschende Anteile

Die Anteile anderer Gesellschafter bestehen bei den folgenden Tochtergesellschaften:

in T€	31.12.2012	31.12.2011
Conway – The Convenience Company S.A., Quer, Spanien	8.628	7.909
Convenience Concept sl Spain, Quer, Spanien	-166	-92
CSG Convenience Service GmbH, Bochum, Deutschland	92	101
	8.554	7.918

5.9 Rückstellungen

Die lang- und kurzfristigen Rückstellungen setzen sich wie folgt zusammen:

in T€	31.12.2012	Restlaufzeit < 1 Jahr	Restlaufzeit > 1 Jahr
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	15.802	0	15.802
Ertragsteuerrückstellungen	8.330	8.330	0
Sonstige Rückstellungen	79.852	77.216	2.636
	103.984	85.546	18.438

in T€	31.12.2011	Restlaufzeit < 1 Jahr	Restlaufzeit > 1 Jahr
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	16.652	0	16.652
Ertragsteuerrückstellungen	4.628	4.628	0
Sonstige Rückstellungen	83.789	81.058	2.731
	105.069	85.686	19.383

Die Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen sowie Steuer- und sonstige Rückstellungen mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr werden als langfristig eingestuft, Steuer- und sonstige Rückstellungen mit einer Restlaufzeit von weniger als einem Jahr als kurzfristig. In der Bilanz erfolgt ein getrennter Ausweis von kurz- und langfristigen Rückstellungen.

Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen

Bei den Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen handelt es sich um Verpflichtungen in Form von Direktzusagen aus Leistungen im Rahmen der betrieblichen Altersversorgung. Diese werden auf Basis von erwarteten versicherungsmathematischen Annahmen berechnet. Grundlage dieser Annahmen sind die rechtlichen, wirtschaftlichen und steuerlichen Verhältnisse des jeweiligen Landes. Den versicherungsmathematischen Bewertungen liegen länderspezifische Sterbetafeln zugrunde. Die Verpflichtungen sind teilweise fondsfinanziert.

In den Fällen, in denen Beiträge in leistungsorientiertes, gemeinschaftliches Planvermögen mehrerer Arbeitgeber geleistet werden, jedoch dieses Planvermögen den einzelnen Unternehmen nicht zuverlässig zugeordnet werden kann, wird keine Rückstellung bilanziert, sondern die Beitragszahlungen werden entsprechend IAS 19.30 in Verbindung mit IAS 19.44–46 als laufender Aufwand in Höhe von 1.832 T€ erfasst. Ein in den Niederlanden implementierter Versorgungsplan ist ein leistungsorientierter Plan. Allerdings liegen keine ausreichenden Informationen vor, den Lekkerland Anteil an dem Barwert der Verpflichtung, dem Planvermögen und den Kosten zu ermitteln. Da eine solche Zuordnung nicht möglich ist, wird dieser Plan als beitragsorientierter Plan bilanziert. Für diesen Fonds liegt der im Rahmen des Abschlusses festgestellte Deckungsbetrag zum 31. Dezember 2012 mit 107,7 % unter dem zur Abdeckung der Verpflichtung benötigten Deckungsgrad von mindestens 110,0 % (gesetzlicher Mindestdeckungsgrad 105,0 %). Die Unterdeckung, die Ende 2011 und auch Ende Januar 2013 bestand, soll bis Ende 2013

beseitigt werden. Wird diese Unterdeckung nicht beseitigt, so ist zunächst mit einer Rentenkürzung zu rechnen.

Es wurden folgende versicherungsmathematische Parameter berücksichtigt:

in %	2012	2011
Deutschland		
Rechnungszins	2,7	4,3
Gehaltstrend	2,5	2,5
Rententrend	1,7	1,7
Fluktuation	4,5	4,5
Ausland		
Rechnungszins	1,9–3,2	2,4–4,5
Gehaltstrend	1,0–3,0	1,8–3,0
Rententrend	0,0–2,0	0,0–2,0
Fluktuation	4,5–9,7	4,5–8,0
Erwartete Rendite auf das Planvermögen	2,5–4,5	3,5–4,5

Die Zinssätze orientieren sich an den Zinssätzen von erstklassigen festverzinslichen Industrieanleihen und werden länderspezifisch ermittelt. Es werden solche Anleihen zugrunde gelegt, die kongruent mit der Fristigkeit der erdienten Ansprüche sind. Je nach Anzahl von Anwärtern und Rentnern ergeben sich bezogen auf den Zinssatz länderspezifische Unterschiede und Schwankungen im Zeitablauf.

Die Rückstellung für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen zu Nettowerten hat sich wie folgt entwickelt:

in T€	2012	2011
Rückstellung zum 1. Januar	16.652	16.664
Gezahlte Versorgungsleistungen und Beiträge	-2.398	-2.201
Laufender Dienstzeitaufwand	1.445	1.521
Zinseffekt	884	786
Sonstige Effekte	-781	-118
Rückstellung zum 31. Dezember	15.802	16.652

Der Zinseffekt entspricht in der Überleitung dem Saldo aus der Aufzinsung der Pensionsverbindlichkeit und der Rendite aus dem Planvermögen. Für 2013 erwarten wir Zahlungen für Versorgungsleistungen in Höhe von 2.243 T€. Der Wert der Rückstellung zum Bilanzstichtag lässt sich wie folgt herleiten:

in T€	31.12.2012	31.12.2011
Barwert der Pensions- und ähnlichen Verpflichtungen	43.177	34.687
Zeitwert des Planvermögens	-21.311	-15.940
	21.866	18.747
Kumulierte nicht realisierte versicherungsmathematische Verluste	-6.064	-2.095
Buchwert der Pensionsverpflichtung	15.802	16.652

Die Bruttoverpflichtung vor Saldierung mit dem Planvermögen hat sich im Einzelnen wie folgt entwickelt:

in T€	2012	2011
Leistungsorientierte Verpflichtung zum 1. Januar	34.687	33.378
Laufender Dienstzeitaufwand	1.445	1.521
Zinsaufwand	1.286	1.331
Arbeitnehmerbeiträge	550	524
Versicherungsmathematische Gewinne (-)/Verluste (+)	7.532	-143
Gezahlte Versorgungsleistungen	-1.852	-2.010
Sonstige	-543	-156
Wechselkursänderungen bei Plänen in Fremdwährung	72	242
Barwert der Pensions- und ähnlichen Verpflichtungen zum 31. Dezember	43.177	34.687
Versicherungsmathematische Barwerte fondsfinanzierter Pensionsverbindlichkeiten	25.900	20.416

Das Planvermögen zeigt im Detail folgende Entwicklung:

in T€	2012	2011
Zeitwert des Planvermögens zum 1. Januar	15.940	15.226
Arbeitgeberbeiträge	1.476	1.289
Erwartete Erträge aus dem Planvermögen	401	545
Arbeitnehmerbeiträge	617	524
Versicherungsmathematische Gewinne (+)/Verluste (-)	3.752	-744
Auszahlung von Versorgungsansprüchen	-931	-1.098
Wechselkursänderungen bei Plänen in Fremdwährung	56	198
Zeitwert des Planvermögens zum 31. Dezember	21.311	15.940

Das Planvermögen setzt sich zum Stichtag wie folgt zusammen:

	31.12.2012	31.12.2012	31.12.2011	31.12.2011
	%	T€	%	T€
Aktien	19	3.977	19	2.886
Obligationen, Hypotheken, Staatsanleihen	68	14.699	67	10.959
Immobilien	7	1.387	13	2.048
Liquidität	6	1.248	1	47
Zeitwert des Planvermögens	100	21.311	100	15.940

Die Nettoverbindlichkeit vor Berücksichtigung von versicherungsmathematischen Gewinnen/Verlusten stellt sich im Fünf-Jahres-Vergleich wie folgt dar:

in T€	2012	2011	2010	2009	2008
Barwert der Pensions- und ähnlichen Verpflichtungen	43.177	34.687	33.378	27.798	27.198
Zeitwert des Planvermögens	-21.311	-15.940	-15.226	-11.352	-11.777
Verpflichtungsüberschuss	21.866	18.747	18.152	16.446	15.421
Erfahrungsbedingte Anpassungen der Verpflichtung	436	-1.218	454	-341	-242
Veränderungen in den Annahmen	-1.605	686	-371	129	150
Erfahrungsbedingte Anpassungen des Vermögens	3.760	-732	756	-821	-1.096

Bei den kumulierten, nicht realisierten versicherungsmathematischen Verlusten handelt es sich um Unterschiede zwischen den zu Beginn des Geschäftsjahres ermittelten Pensionsverpflichtungen und der tatsächlichen Verpflichtung sowie ermitteltem Planvermögen und tatsächlichem beizulegendem Zeitwert am Bilanzstichtag. Verluste und Gewinne werden nicht ausgewiesen, soweit sie 10 % der Nettoverpflichtung beziehungsweise des eventuell höheren Planvermögens nicht übersteigen. Nur ein diese Bandbreite übersteigender Betrag wird ab dem Folgejahr über die durchschnittliche Restdienstzeit der Berechtigten verteilt und erfolgswirksam erfasst. 2012 wurden Aufwendungen in Höhe von -181 T€ (im Vorjahr: 11 T€) für die diesen Korridor übersteigenden Beträge in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

In der Gewinn- und Verlustrechnung wurden folgende Aufwendungen verrechnet:

in T€	2012	2011
Zinsaufwand auf Anwartschaftsbarwert	1.285	1.331
Erwartete Erträge aus dem Planvermögen	-401	-545
Zinsaufwand effektiv	884	786
Laufender Dienstzeitaufwand	1.445	1.521
Amortisierung versicherungsmathematischer Verluste (-)/Gewinne (+)	-181	11
Nachzuerrechnender Dienstzeitaufwand	-611	0
Aufwand für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	1.537	2.318

Zu den im Geschäftsjahr insgesamt erfolgswirksam verrechneten Aufwendungen für Altersversorgung einschließlich nicht rückstellungspflichtiger Rentenbeiträge wird auf die Erläuterungen zu den Personalaufwendungen unter Ziffer 6.10 verwiesen.

Ertragsteuerrückstellungen

Die Ertragsteuerrückstellungen betreffen Ertragsteuern, die im abgelaufenen Geschäftsjahr geschuldet und noch nicht gezahlt wurden.

Zu weiteren Erläuterungen vergleiche Ziffer 6.8.

Sonstige Rückstellungen

Die sonstigen Rückstellungen haben sich wie folgt entwickelt:

in T€	Stand zum 01.01.2012			Währungs- umrechnung	Umbu- chungen *	Inanspruch- nahme	Zuführung	Auflösung	Stand zum 31.12.2012		
	fällig <1 Jahr	fällig >1 Jahr	Gesamt						Gesamt	fällig <1 Jahr	fällig >1 Jahr
Sonstige Rückstellungen											
Personalarückstellungen	24.069	1.904	25.973	40	-968	20.541	18.218	1.418	21.304	19.566	1.738
Vertrieb/ausstehende Gutschriften	36.140	0	36.140	203	-2.075	28.004	41.007	4.668	42.603	42.603	0
Einwegpfand	10.848	0	10.848	0	0	235	449	117	10.945	10.945	0
Rechts-/Beratungs- und Prüfungskosten	1.437	0	1.437	5	-114	898	1.416	287	1.559	1.559	0
Verpflichtungen aus Miet- verträgen, Integration und Reorganisation	244	80	324	1	0	0	71	244	152	16	136
Übrige	8.320	747	9.067	97	-11.435	4.871	12.570	2.139	3.289	2.527	762
	81.058	2.731	83.789	346	-14.592	54.549	73.731	8.873	79.852	77.216	2.636

* Der Saldo der Umbuchungsspalte betrifft die Umgliederung von Rückstellungen in den Posten „Schulden in Verbindung mit zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten und Schulden in Verbindung mit nicht fortgeführtem Geschäftsbereich“.

Die unter den sonstigen Rückstellungen ausgewiesenen Rückstellungen für Personalaufwendungen betreffen im Wesentlichen Verpflichtungen aus Gratifikationen und Tantiemen, Abfindungen, ausstehenden Urlaub und Berufsgenossenschaftsbeiträgen.

Die Vertriebsrückstellungen/Rückstellungen für ausstehende Gutschriften enthalten im Wesentlichen Rückstellungen für Rückvergütungen und sonstige zu leistende Zahlungen an Kunden. Die Rückstellung für Einwegpfand wurde für Verpflichtungen aus Pfandrückstellungen an Kunden und damit in Zusammenhang stehende Entsorgungskosten für Einweggebinde gebildet. Für langfristige Rückstellungen wurden 2012 Zinseffekte in Höhe von 21 T€ (im Vorjahr: 15 T€) ergebniswirksam erfasst.

Die übrigen Rückstellungen beinhalten in der Spalte „Umbuchungen“ unter anderem eine Risikovorsorge im einstelligen Millionenbereich im Zusammenhang mit einer Rechtsstreitigkeit.

5.10 Finanzverbindlichkeiten

Die lang- und kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten setzen sich wie folgt zusammen:

in T€	31.12.2012	31.12.2011
Anleihen inklusive Swaps und abgegrenzter Zinsen	186.997	217.248
Marktwerte weiterer derivativer Finanzinstrumente (Swaps für Darlehen in Fremdwährung)	2.120	0
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	28	0
Verbindlichkeiten aus Finanzierungs-Leasing	59.806	56.787
	248.951	274.035

Die Verbindlichkeiten aus Anleihen stellen sich wie folgt dar:

	Währung	US-\$- Zinssatz	31.12.2012 in T€	€- Zinssatz	Fälligkeit
Anleihen inklusive Swaps und abgegrenzter Zinsen					
US-Private-Placement 2005					
55.000	TUS-\$	5,78	41.619	4,193	2015
8.000	T€	-	8.000	4,215	2015
40.000	TUS-\$	5,88	30.269	4,400	2017
US-Private-Placement 2007					
30.000	TUS-\$	6,36	22.702	5,506	2017
30.000	TUS-\$	6,36	22.702	5,553	2017
35.000	TUS-\$	6,46	26.485	5,587	2019
35.000	TUS-\$	6,46	26.485	5,575	2019
Darlehensbetrag zum 31.12.2012			178.262		
Zinsabgrenzung			2.931		
Marktwert Swaps für US-\$-Anleihen			5.804		
			186.997		

	Währung	US-\$- Zinssatz	31.12.2011 in T€	€- Zinssatz	Fälligkeit
Anleihen inklusive Swaps und abgegrenzter Zinsen					
US-Private-Placement 2005					
35.000	TUS-\$	5,62	27.029	3,950	2012
55.000	TUS-\$	5,78	42.474	4,193	2015
8.000	T€	-	8.000	4,215	2015
40.000	TUS-\$	5,88	30.890	4,400	2017
US-Private-Placement 2007					
30.000	TUS-\$	6,36	23.168	5,506	2017
30.000	TUS-\$	6,36	23.168	5,553	2017
35.000	TUS-\$	6,46	27.029	5,587	2019
35.000	TUS-\$	6,46	27.029	5,575	2019
Darlehensbetrag zum 31.12.2011			208.787		
Zinsabgrenzung			3.181		
Marktwert Swaps für US-\$-Anleihen			5.280		
			217.248		

Die zum Stichtag ausgewiesenen **Anleihen von insgesamt sieben Tranchen** betreffen die vorgenommenen Privatplatzierungen in den Jahren 2005 und 2007 auf dem US-amerikanischen Markt.

Zur Absicherung der sich aus den in US-\$ notierten und mit US-\$ verzinsten Darlehenstranchen ergebenden Währungs- und Zinsrisiken wurden Cross-Currency-Swaps abgeschlossen, die eine analoge Laufzeit zu den Grundgeschäften haben. Im Zuge dieser Swaps ist sowohl der historische Umrechnungskurs von 1,193 US-\$ (beziehungsweise 1,196 US-\$) je 1€ für die Anleihen aus dem Jahr 2005 und von 1,377 US-\$ je 1€ für die Anleihen aus dem Jahr 2007 als auch der auf den umgerechneten Euro-Betrag anzusetzende historische Euro-Zins fixiert worden. Als Folge dessen besteht für die Laufzeit der Darlehenstranchen weder ein Zins- noch ein Währungsrisiko.

Aus der Marktbewertung dieser Swaps ergibt sich für die 2005 und 2007 aufgenommenen Anleihen zum 31. Dezember 2012 ein Ausweis unter den Finanzverbindlichkeiten in Höhe von 5.804 T€ (im Vorjahr: 5.280 T€) sowie ein langfristiger finanzieller Vermögenswert in Höhe von 7.084 T€ (im Vorjahr: 11.015 T€).

Aktivische Swaps in Zusammenhang mit konzerninternen Darlehen in Fremdwährung wurden wie im Vorjahr ebenfalls unter den langfristigen finanziellen Vermögenswerten in Höhe von 97 T€ (im Vorjahr: 2.194 T€) bilanziert. Weitere passivische Marktwerte von Swaps in Zusammenhang mit konzerninternen Darlehen in Höhe von 2.120 T€ (im Vorjahr: 0 T€) werden unter den Finanzverbindlichkeiten ausgewiesen.

Die 2005 und 2007 begebenen Anleihen als Grundgeschäft sowie die zur Absicherung von Währungs- und Zinsrisiken abgeschlossenen Cross-Currency-Swaps als Sicherungsgeschäft wurden insgesamt als Cashflow-Hedge-Beziehung designiert. Die Bewertung der Sicherungsgeschäfte erfolgt daher grundsätzlich über das sonstige Ergebnis, sodass Marktwertänderungen in der Cashflow-Hedge-Rücklage erfasst wurden.

Zu den Bilanzstichtagen erfolgt eine Umrechnung der Darlehen in Fremdwährung zum Stichtagskurs. Zur Kompensation der Umrechnungsdifferenzen in der Gewinn- und Verlustrechnung wird ein entsprechender Betrag aus dem Posten „Cashflow-Hedge-Rücklage“ erfolgswirksam entnommen beziehungsweise zurückgeführt. Der verbleibende Betrag von 4.820 T€ (im Vorjahr: 8.636 T€) spiegelt den Zinsanteil wider. Die auf diesen Betrag zu bildenden und zu bilanzierenden latenten Steuern belaufen sich zum 31. Dezember 2012 auf 1.205 T€ (im Vorjahr: 2.159 T€), sodass insgesamt im Posten „Von den Gesellschaftern langfristig zur Verfügung gestelltes Kapital und Eigenkapital“ zum Bilanzstichtag 3.615 T€ (im Vorjahr: 6.477 T€) ausgewiesen werden.

Die Aufnahme der Anleihen ist an Auflagen gebunden, die während der Laufzeit eingehalten werden müssen. Im Wesentlichen dürfen nur unter bestimmten Voraussetzungen Geschäfte mit nahestehenden Personen nach dem Arm's-Length-Prinzip abgeschlossen werden. Das wesentliche Konzern-Vermögen darf nicht ohne vorherige Zustimmung durch Verschmelzung oder Verkauf auf Dritte übertragen werden und das Geschäftsfeld des Konzerns kann nicht wesentlich geändert werden. Die Belastung von Vermögenswerten beziehungsweise deren Verpfändung ist an Auflagen geknüpft. Darüber hinaus darf das Verhältnis Nettoschulden zu EBITDA nicht größer als 3:1 und das Verhältnis von EBITDA zu Zinsergebnis nicht kleiner als 4:1 sein. Das von den Gesellschaftern langfristig zur Verfügung gestellte Kapital und Eigenkapital darf 100 Mio. € nicht unterschreiten. Für die Finanzierung von Vermögenswerten außerhalb des so genannten Working Capitals darf die Konzerngesellschaft Lekkerland Deutschland GmbH & Co. KG weitere Darlehen in Höhe von maximal 7 % der Konzern-Bilanzsumme, der Konzern entsprechend maximal 10 % der Konzern-Bilanzsumme aufnehmen. Die Darlehensaufnahme zur Finanzierung des Working Capitals seitens der Lekkerland Deutschland GmbH & Co. KG ist darüber hinaus ausgeschlossen. Die oben genannten Covenants wurden alle eingehalten.

Die **Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten** betreffen kurzfristige Kontokorrentkredite in Höhe von 28 T€ (im Vorjahr: 0 T€). Bestehende Cash-Pool-Verbindlichkeiten wurden wie in den Vorjahren mit Cash-Pool-Forderungen vollständig saldiert – vergleiche Erläuterungen unter Ziffer 5.7.

Für die zum 31. Dezember 2012 bilanzierten Verbindlichkeiten aus Anleihen ergeben sich folgende Fristigkeiten:

in T€	<180 Tage	181-360 Tage	1-3 Jahre	4-5 Jahre	>5 Jahre	Gesamt
Anleihen inklusive Swaps und abgegrenzter Zinsen	2.931	0	53.024	78.071	52.971	186.997

Die Fristigkeiten hinsichtlich der bilanzierten Verpflichtungen aus Finanzierungs-Leasingverhältnissen stellen sich wie folgt dar:

in T€	<180 Tage	181-360 Tage	1-3 Jahre	4-5 Jahre	>5 Jahre	Gesamt
Finanzierungs-Leasing						
Mindestleasing-zahlungen	6.672	6.849	23.446	15.498	20.766	73.231
Abzinsung	-1.644	-1.551	-4.825	-3.014	-2.391	-13.425
Barwert	5.028	5.298	18.621	12.484	18.375	59.806

Nachstehend sind die künftigen Cashflows aus den verzinslichen, langfristig ausgelegten Finanzverbindlichkeiten dargestellt. Für die Anleihen werden die tatsächlichen Zahlungsströme unter Berücksichtigung der Absicherung der Zinsen und der Währungseffekte abgebildet.

in T€	Cashflows 2013			Cashflows 2014-2017			Cashflows 2018 ff.		Gesamt
	Zins fix	Zins variabel	Tilgung	Zins fix	Zins variabel	Tilgung	Zins fix	Tilgung	
Anleihen inklusive abgegrenzter Zinsen									
US-Private-Placement 2005:									
Tranche III	1.928	0	0	3.615	0	45.987	0	0	51.530
Tranche IV	337	0	0	632	0	8.000	0	0	8.969
Tranche V	1.475	0	0	5.717	0	33.529	0	0	40.721
US-Private-Placement 2007:									
Tranche I	1.200	0	0	4.349	0	21.786	0	0	27.335
Tranche II	1.210	0	0	4.386	0	21.791	0	0	27.387
Tranche III	1.420	0	0	5.680	0	0	2.308	25.418	34.826
Tranche IV	1.417	0	0	5.670	0	0	2.303	25.425	34.815
	8.987	0	0	30.049	0	131.093	4.611	50.843	225.583
Finanzierungs-Leasing	3.186	9	10.326	7.831	8	31.105	2.391	18.375	73.231
	12.173	9	10.326	37.880	8	162.198	7.002	69.218	298.814

Der Gesamtbetrag der Tilgungsbeträge der Anleihen beläuft sich auf 181.936 T€. Der Buchwert der Anleihen zum 31. Dezember 2012 ohne abgegrenzte Zinsen in Höhe von 2.931 T€ beträgt 178.262 T€. Der Unterschiedsbetrag in Höhe von 3.674 T€ betrifft den Wechselkursanteil der Swaps. Die abgegrenzten Zinsen sind in den Zinszahlungen 2013 enthalten.

Die langfristigen Finanzverbindlichkeiten stehen zur Finanzierung von langfristigen Vermögenswerten zur Verfügung. Insbesondere Kontokorrentkredite sowie Cash-Pool-Guthaben und -Verbindlichkeiten sind im Lekkerland Konzern Bestandteil der Liquidität und dienen der kurzfristigen Finanzierung insbesondere von möglichen Schubkäufen im Vorratsbereich und können stichtagsbedingt schwanken.

Die bei mehreren Banken abgeschlossenen Kreditlinien betragen per 31. Dezember 2012 rund 104.058 T€ (im Vorjahr: 103.207 T€). Die zu entrichtende Verzinsung bei Inanspruchnahme lag zwischen 0,77 und 2,29 Prozentpunkten über dem jeweils gültigen Euribor/Wibor beziehungsweise dem jeweils gültigen EONIA. Der im Zinsergebnis ausgewiesene Aufwand aus der Inanspruchnahme von Kontokorrentkreditlinien und Cash-Pool-Verbindlichkeiten betrug 2012 1.175 T€ (im Vorjahr: 1.648 T€), für positive Liquidität wurden Zinserträge in Höhe von 808 T€ (im Vorjahr: 621 T€) vereinnahmt.

5.11 Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, Ertragsteuer- sowie sonstige Verbindlichkeiten

in T€	31.12.2012	Restlaufzeit < 1 Jahr	Restlaufzeit > 1 Jahr
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	840.986	840.986	0
Ertragsteuerverbindlichkeiten	429	429	0
Verbindlichkeiten gegenüber Gesellschaftern der Lekkerland AG & Co. KG	30.229	30.229	0
Verbindlichkeiten gegenüber nicht konsolidierten Unternehmen	2.869	2.869	0
Kreditorische Debitoren	12.375	12.375	0
Lohn- und Kirchensteuer	3.386	3.386	0
Umsatzsteuer	4.478	4.478	0
Sonstige Steuerverbindlichkeiten	855	855	0
Sozialversicherungsabgaben	1.632	1.632	0
Kauttionen	1.184	1.184	0
Zölle	1.262	1.262	0
Sonstige	5.397	5.397	0
	905.082	905.082	0

in T€	31.12.2011	Restlaufzeit < 1 Jahr	Restlaufzeit > 1 Jahr
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	692.714	692.714	0
Ertragsteuerverbindlichkeiten	1.032	1.032	0
Verbindlichkeiten gegenüber Gesellschaftern der Lekkerland AG & Co. KG	15.732	15.732	0
Verbindlichkeiten gegenüber nicht konsolidierten Unternehmen	3.983	3.983	0
Kreditorische Debitoren	12.289	12.289	0
Lohn- und Kirchensteuer	3.898	3.898	0
Umsatzsteuer	4.513	4.513	0
Sonstige Steuerverbindlichkeiten	671	671	0
Sozialversicherungsabgaben	2.099	2.099	0
Kauttionen	524	524	0
Zölle	1.575	1.575	0
Sonstige	11.327	11.038	289
	750.357	750.068	289

Unter den Verbindlichkeiten gegenüber Gesellschaftern sind die laufenden Verrechnungskonten der Kommanditisten der Lekkerland AG & Co. KG ausgewiesen.

Die zum Stichtag ausgewiesenen Beträge sind in den folgenden Laufzeitbändern fällig:

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen

in T€	31.12.2012	31.12.2011
Buchwert	840.986	692.714
Davon: in den folgenden Zeitbändern fällig		
< 30 Tage	745.954	649.443
31–60 Tage	79.137	29.232
61–90 Tage	11.002	10.170
91–180 Tage	4.739	3.526
181–360 Tage	154	343
> 360 Tage	0	0

Ertragsteuer- und sonstige Verbindlichkeiten

in T€	Buchwert	Davon: in den folgenden Zeitbändern fällig		
		< 180 Tage	181–360 Tage	> 360 Tage
31.12.2012	64.096	62.352	1.744	0
31.12.2011	57.643	52.863	4.491	289

Die zu Rückzahlungsbeträgen ausgewiesenen Verbindlichkeiten entsprechen den Zeitwerten.

5.12 Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte und Vermögenswerte aus nicht fortgeführtem Geschäftsbereich sowie Schulden in Verbindung mit zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten und Schulden in Verbindung mit nicht fortgeführtem Geschäftsbereich

Vermögenswerte aus nicht fortgeführtem Geschäftsbereich sowie Schulden in Verbindung mit nicht fortgeführtem Geschäftsbereich des laufenden Jahres

2012 wurde beschlossen, den Geschäftsbereich Osteuropa nicht weiter fortzuführen und sich von der Lekkerland Convenience Distributie SRL mit Sitz in Chiajna, Rumänien, der Lekkerland Česká republika, s.r.o. mit Sitz in Horní Počernice, Tschechische Republik, und der Lekkerland Polska S.A. mit Sitz in Warschau, Polen, zu trennen. Dadurch wird beabsichtigt, sich zukünftig auf die profitablen Geschäftsbereiche in Deutschland und dem Restlichen Westeuropa zu fokussieren.

Nachstehend werden die Bilanzposten aus der Klassifizierung als nicht fortgeführter Geschäftsbereich einzeln aufgeführt:

Aktiva in T€	31.12.2012
Anlagevermögen	4.391
Aktive latente Steuern	1
Vorräte	21.144
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	71.046
Sonstige Vermögenswerte	4.940
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	24.288
	125.810

Passiva in T€	31.12.2012
Rückstellungen	14.591
Finanzverbindlichkeiten	4.394
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	66.315
Sonstige Verbindlichkeiten	1.174
Passive latente Steuern	1
	86.475

Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte und Schulden in Verbindung mit zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten des Vorjahres

Der Ausweis betraf im Vorjahr die Vermögenswerte sowie die damit in Verbindung stehenden Schulden der Convenience Concept GmbH, Ratingen, die im April 2012 veräußert wurde. Bei den in der unten dargestellten Tabelle enthaltenen Beträgen für 2012 handelt es sich um die Werte zum Veräußerungszeitpunkt.

Aktiva in T€	04/2012	31.12.2011
Anlagevermögen	15.863	16.431
Aktive latente Steuern	0	15
Vorräte	31	0
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	6.524	5.711
Sonstige Vermögenswerte	5.051	6.800
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	13	2
	27.482	28.959

Passiva

in T€	04/2012	31.12.2011
Rückstellungen	2.038	1.364
Finanzverbindlichkeiten	283	299
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	1.134	1.203
Sonstige Verbindlichkeiten	19.211	3.188
Passive latente Steuern	239	124
	22.905	6.178

6 Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung

6.1 Umsatzerlöse

Die Umsatzerlöse resultieren aus dem Großhandel mit Konsumgütern, insbesondere aus den Bereichen Tabakwaren, Nahrungsmittel, Wertartikel und Non-Food-Artikel. Das Verkaufsgebiet erstreckt sich im Wesentlichen auf die Länder, die dem Sitz der konsolidierten Konzern-Unternehmen entsprechen. Der Konzernumsatz mit Dritten verteilt sich wie folgt auf die einzelnen Waren- und Kundengruppen:

Umsatzerlöse nach Sortimenten

in T€	2012	2011
Tabakwaren einschließlich Tabakwarenautomatenpackungen	9.166.924	9.069.428
Food/Non-Food	2.215.074	2.182.076
Provisionen auf Electronic Value (e-va)/Sonstiges	102.441	105.744
	11.484.439	11.357.248

Umsatzerlöse nach Vertriebslinien

in T€	2012	2011
Tankstellen	5.898.247	5.875.146
Systemkunden	3.431.475	3.070.309
Regionalkunden	2.154.717	2.411.793
	11.484.439	11.357.248

Die Entwicklung der Umsätze nach Regionen und weitere Erläuterungen zu den Segmenten sind im Rahmen der Segmentberichterstattung unter Ziffer 10 dargestellt.

6.2 Kosten des Umsatzes

Bei den Kosten des Umsatzes handelt es sich im Wesentlichen um Aufwendungen für bezogene Waren. Der Posten enthält des Weiteren neben bezogenen Leistungen auch planmäßige Abschreibungen auf langfristige Vermögenswerte in Höhe von 69 T€ (im Vorjahr: 82 T€).

6.3 Sonstige betriebliche Erträge

in T€	2012	2011
Mieteinnahmen aus Untervermietung und Kostenerstattungen	12.520	29.921
Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen	7.936	7.567
Kostenerstattungen aus der Entsorgung von Einwegverpackungen	10.075	9.379
Währungsdifferenzen	216	2.311
Erträge aus Veräußerung der Convenience Concept GmbH, Ratingen	62.783	-
Übrige	13.336	15.787
	106.866	64.965
Davon periodenfremd	14.847	14.695

Die Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen betreffen im Wesentlichen Rückvergütungen und Personalarückstellungen. Bei anderen Rückstellungen entlastet die Auflösung die jeweilige Position, zu deren Lasten sie gebildet wurde.

6.4 Vertriebskosten

in T€	2012	2011
Personalaufwand	187.089	189.995
Sonstige Miet- und Gebäudekosten	43.215	59.250
Fahrzeugkosten einschließlich Leasing	34.708	34.734
Frachtkosten	47.375	41.766
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	17.491	19.919
Kosten für Fremdpersonal und sonstige Personalkosten im Vertrieb	17.936	15.690
Werbungskosten	13.301	10.806
Kommunikationskosten	4.662	4.390
Abschreibungen auf Kundenstämme, Markenrechte und sonstige Vermögenswerte aus Unternehmenserwerben	7.331	7.326
Übrige	15.410	14.739
	388.518	398.615
Davon periodenfremd	-164*	466

* Die negativen periodenfremden Distributionsaufwendungen resultieren im Wesentlichen aus der Auflösung einer im Vorjahr gebildeten Rückstellung der Lekkerland Deutschland GmbH & Co. KG.

Der Rückgang der sonstigen Miet- und Gebäudekosten ist im Wesentlichen bedingt durch den Verkauf der Convenience Concept GmbH, Ratingen.

Der Anstieg der Frachtkosten ist im Wesentlichen bedingt durch erhöhte Ausgangsfrachten mit Mehrkammerfahrzeugen.

6.5 Verwaltungskosten

in T€	2012	2011
Personalaufwand	49.774	51.901
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	15.837	17.700
EDV-Kosten	18.197	16.588
Rechtsberatungskosten	7.639	7.521
Fahrzeugkosten einschließlich Leasing	2.233	1.921
Währungsdifferenzen	109	2.229
Werbungskosten	1.713	2.582
Kosten für Fremdpersonal und sonstige Personalkosten	4.436	4.533
Sonstige Miet- und Gebäudekosten	4.042	4.214
Übrige	14.123	14.583
	118.103	123.772
Davon periodenfremd	1.113	871

6.6 Sonstige betriebliche Aufwendungen

Bei diesem Posten handelt es sich um einen Sammelposten für solche Aufwendungen, die nicht eindeutig den übrigen Aufwandsposten der Gewinn- und Verlustrechnung zugeordnet werden können.

6.7 Finanzergebnis

in T€	2012	2011
Beteiligungsergebnisse	-37	-117
Zinsaufwendungen		
Bankzinsen	1.175	1.648
Leasing	3.232	3.629
Zinsanteil Pensionsrückstellungen	884	786
Sonstige	10.548	10.904
	15.839	16.967
Zinserträge		
Bankzinsen	808	621
Leasingzinsen	150	0
Sonstige	843	811
	1.801	1.432
	-14.075	-15.652
Davon aus Finanzinstrumenten der Bewertungskategorien gemäß IAS 39:		
Zur Veräußerung verfügbar	-37	-117
Ausgereichte Kredite und Forderungen	1.801	1.432
Finanzielle Verbindlichkeiten	-14.955	-16.181
	-13.191	-14.866

6.8 Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

Unter den Steuern vom Einkommen und vom Ertrag sind die tatsächlich gezahlten beziehungsweise geschuldeten Steuern sowie die latenten Steuern nach IAS 12 ausgewiesen. Der Posten setzt sich im Einzelnen wie folgt zusammen:

in T€	2012	2011
Laufende Steueraufwendungen	19.375	15.880
Latente Steueraufwendungen/-erträge	-811	-1.771
	18.564	14.109

Die Steuern vom Einkommen und vom Ertrag, die sich bei Anwendung eines durchschnittlichen Konzern-Steuersatzes von rund 17 % (im Vorjahr: rund 18 %) bezogen auf das Konzern-Ergebnis vor Steuern ergeben hätten, lassen sich wie folgt auf den in der Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesenen Betrag überleiten:

in T€	2012	2011
Ergebnis vor Steuern	129.265	80.065
Durchschnittlicher Konzernsteuersatz (rund)	17 %	18 %
Zu erwartender Steueraufwand	21.618	14.119
Ertragsteuerliche Hinzurechnungen/-kürzungen	-3.269	719
Wertberichtigung auf nicht nutzbare steuerliche Verlustvorträge sowie temporäre Differenzen	-285	1.549
Laufende Steuerbeträge Vorjahre	562	215
Latente Steuerbeträge Vorjahre	-2	-112
Sonstige Effekte inklusive Steuersatzänderungen	-60	-2.381
Ausgewiesener Steueraufwand vom Einkommen und vom Ertrag laut Gewinn- und Verlustrechnung	18.564	14.109
Gesamte effektive Steuerbelastung	14 %	18 %

Die Muttergesellschaft Lekkerland AG & Co. KG und die übrigen in Deutschland einbezogenen Personenhandelsgesellschaften unterliegen nur der Gewerbesteuerpflicht. Bei den in Deutschland ansässigen Kapitalgesellschaften – sofern keine Ergebnisabführungsverträge bestehen – fällt darüber hinaus noch Körperschaftsteuer in Höhe von 15 % und Solidaritätszuschlag in Höhe von 5,5 % an. Die Berechnung ausländischer Ertragsteuern erfolgt auf Grundlage der in den einzelnen Ländern gültigen Gesetze und Verordnungen. Die Steuersätze für diese Gesellschaften variieren zwischen 14 % und 34 %. Für die latenten Steuern im Zusammenhang mit Unternehmenskäufen wird der entsprechende Steuersatz der betroffenen Tochtergesellschaft zugrunde gelegt.

Zur Herleitung aktiver und passiver latenter Steuern auf temporäre Differenzen und steuerliche Verlustvorträge vergleiche Erläuterungen unter Ziffer 5.2.

6.9 Konzernergebnis aus nicht fortgeführtem Geschäftsbereich

in T€	2012	2011
Umsatzerlöse	941.007	961.657
Aufwendungen	971.663	978.574
Sonstige betriebliche Erträge	820	2.541
Finanzergebnis	-592	-349
Ergebnis vor Steuern	-30.428	-14.725
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-1	466
Konzernergebnis nach Steuern des nicht fortgeführten Geschäftsbereiches	-30.427	-15.191

Diese Ergebnisse sind aufgrund der 100 %igen Beteiligungsstruktur vollumfänglich dem eigenen Konzernergebnis zuzurechnen.

6.10 Personalaufwand*

Die in der Gewinn- und Verlustrechnung verrechneten Aufwendungen setzen sich wie folgt zusammen:

in T€	2012	2011
Löhne und Gehälter	207.419	212.347
Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung	43.163	42.817
	250.582	255.164
Leistungen für Altersversorgung	15.728	16.961

Die Leistungen für Altersversorgung betreffen Aufwendungen aus Zuführungen zu den Pensionsrückstellungen und ähnlichen Verpflichtungen in Höhe von 491 T€ (im Vorjahr: 1.398 T€) sowie aus Rentenbeiträgen in Höhe von 14.353 T€ (im Vorjahr: 14.777 T€), für die keine Rückstellungen gebildet wurden. Diese sind in den Personalaufwendungen enthalten. Darüber hinaus ist auch ein Zinsanteil auf die Pensionsrückstellungen in Höhe von 884 T€ (im Vorjahr: 786 T€) enthalten, der im Finanzergebnis gezeigt wird.

2012 wurden im Jahresdurchschnitt im Konzern 5.807 Mitarbeiter exklusive Auszubildende (im Vorjahr: 5.950) beschäftigt, davon 2.594 Angestellte (im Vorjahr: 2.647) und 3.213 gewerbliche Arbeitnehmer (im Vorjahr: 3.303). Der Jahresdurchschnitt wurde dabei als einfacher Durchschnitt der jeweils am 31. März, am 30. Juni, am 30. September und am 31. Dezember beschäftigten Arbeitnehmer, ohne die zu ihrer Berufsausbildung Beschäftigten, ohne Gesellschafter und Geschäftsführer, jedoch unter Einschluss der leitenden Angestellten (Prokuristen und Generalbevollmächtigte) sowie unter Berücksichtigung von Teilzeitkräften berechnet.

* inklusive nicht fortgeführtem Geschäftsbereich

6.11 Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen*

Die in der Gewinn- und Verlustrechnung verrechneten Aufwendungen setzen sich wie folgt zusammen:

in T€	2012	2011
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte	23.570	24.129
Abschreibungen auf Sachanlagen	27.534	31.491
	51.104	55.620

Hinsichtlich weiterer Angaben vergleiche Erläuterungen zu den immateriellen Vermögenswerten und den Sachanlagen unter Ziffer 5.1.

* inklusive nicht fortgeführtem Geschäftsbereich

7 Sonstige Angaben

7.1 Haftungsverhältnisse und Eventualverbindlichkeiten

Wie im Vorjahr existieren im Konzern keine wesentlichen Haftungsverhältnisse, über die zu berichten wäre. Als Eventualverbindlichkeiten sind mögliche zukünftige Verpflichtungen des Konzerns in Höhe von 160 T€ (im Vorjahr: 372 T€) aus Rückkaufgarantien und sonstigen Risiken zu nennen, für die aufgrund der individuellen Eintrittswahrscheinlichkeit gemäß IAS 37 keine Rückstellung gebildet wurde. Für die Eventualverbindlichkeiten wurde der wahrscheinliche Betrag der etwaigen Inanspruchnahme ausgewiesen.

7.2 Operating-Leasing

Im Konzern bestehen neben den Finanzierungs-Leasingverhältnissen – vergleiche Erläuterungen zum Anlagevermögen – Miet- beziehungsweise Leasingverhältnisse, die nach IAS 17 als Operating-Leasingverhältnisse zu qualifizieren sind. Hierbei handelt es sich zu einem großen Teil um angemietete Gebäude.

Die finanziellen Verpflichtungen aus Operating-Leasingverhältnissen stellen sich wie folgt dar:

in T€	<1 Jahr	1-5 Jahre	>5 Jahre	Gesamt
Operating-Leasing				
Leasingzahlungen	30.320	87.556	22.650	140.526

Als Aufwand wurden 2012 Miet- und Leasingzahlungen in Höhe von 25.115 T€ (im Vorjahr: 52.186 T€) erfasst. Künftig werden dem Konzern aus Untermietverhältnissen bezogen auf die Restlaufzeit der mit den Untermietern abgeschlossenen Verträge im Zusammenhang mit Operating-Leasingverhältnissen 4.713 T€ (im Vorjahr: 65.511 T€) zufließen. Sowohl der Rückgang der Mietaufwendungen wie auch der der Erträge aus Untervermietung ist bedingt durch den Verkauf der Convenience Concept GmbH, Ratingen.

7.3 Honorare des Abschlussprüfers

Im abgelaufenen Geschäftsjahr fielen Aufwendungen für die Abschlussprüfungsleistungen in Höhe von 409 T€, für andere Bestätigungsleistungen in Höhe von 77 T€, für Steuerberatungsleistungen in Höhe von 922 T€ sowie für sonstige Beratungsleistungen in Höhe von 70 T€ an.

8 Zusätzliche Angaben zu den Finanzinstrumenten

Nachfolgend sind die Buchwerte, die Wertansätze und die beizulegenden Zeitwerte nach Bewertungskategorien des IAS 39 dargestellt.

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, die sonstigen Forderungen sowie die liquiden Mittel haben vorwiegend kurze Restlaufzeiten. Daher entsprechen die Buchwerte näherungsweise dem Zeitwert. Für die zur Veräußerung verfügbaren Finanzanlagen existieren keine aktiven Märkte, sodass ein Zeitwert nicht mit einem vertretbaren Aufwand ermittelbar ist. Eine Veräußerung ist derzeit nicht geplant.

Die Zeitwerte der nicht börsennotierten Anleihen werden als Barwerte der mit den Schulden verbundenen Zahlungen unter Zugrundelegung der zum Stichtag gültigen Währungskurse sowie US-Marktzinssätze (2012: 1,5 %, 2011: 2,1 %) ermittelt. Den Finanzierungs-Leasingverhältnissen liegen vorwiegend fixe Zinssätze zugrunde, allerdings weichen diese vertraglichen Zinssätze nicht erheblich von den Zinssätzen zum jeweiligen Stichtag ab. Der als Barwert der Mindestzahlungen ausgewiesene Buchwert der Verbindlichkeiten aus Finanzierungs-Leasingverhältnissen entspricht näherungsweise dem Zeitwert. Es ergeben sich somit keine Abweichungen zwischen Buch- und Zeitwert. Kontokorrent- und Cash-Pool-Verbindlichkeiten, Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige Verbindlichkeiten haben nahezu vollständig kurze Restlaufzeiten. Der Buchwert entspricht somit näherungsweise dem Zeitwert.

Erfolgswirksame Effekte aus Finanzinstrumenten ergeben sich insbesondere in Form von Zins- und Beteiligungsergebnissen – zur Aufgliederung nach Bewertungskategorien vergleiche Erläuterungen unter Ziffer 6.7.

in T€	Bewertungskategorie nach IAS 39	Buchwert 31.12.2012	Wertansatz Bilanz nach IAS 39		Zeitwert 31.12.2012
			Fortgeführte Anschaffungs- kosten	Zeitwert	
Aktiva					
Anteile an verbundenen, nicht konsolidierten Unternehmen/Sonstige Finanzanlagen	Zur Veräußerung verfügbar	4.756	4.756	-	-
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	Ausgereichte Kredite und Forderungen	396.551	396.551	-	396.551
Sonstige kurz- und langfristige Vermögenswerte ohne Swaps	Ausgereichte Kredite und Forderungen	138.945	138.945	-	138.945
Swaps auf Anleihen und konzerninterne Darlehen	Als Sicherungsinstrument designierte Derivate	7.181	-	7.181	7.181
Forderungen aus Finanzierungs-Leasing	Ausgereichte Kredite und Forderungen	1.855	1.855	-	1.855
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente inklusive Cash-Pool-Forderungen	Ausgereichte Kredite und Forderungen	222.616	222.616	-	222.616
Passiva					
Langfristig von den Gesellschaftern zur Verfügung gestelltes Kapital	Finanzielle Verbindlichkeit	159.923	159.923	-	159.923
Anleihen ohne Swaps	Finanzielle Verbindlichkeit	181.193	181.193	-	220.099
Swaps auf Anleihen	Als Sicherungsinstrument designierte Derivate	5.804	-	5.804	5.804
Verbindlichkeiten aus Finanzierungs-Leasing	Finanzielle Verbindlichkeit	59.806	59.806	-	59.806
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	Finanzielle Verbindlichkeit	840.986	840.986	-	840.986
Sonstige kurz- und langfristige Verbindlichkeiten ohne Swaps	Finanzielle Verbindlichkeit	63.667	63.667	-	63.667

in T€	Bewertungskategorie nach IAS 39	Buchwert 31.12.2011	Wertansatz Bilanz nach IAS 39		Zeitwert 31.12.2011
			Fortgeführte Anschaffungs- kosten	Zeitwert	
Aktiva					
Anteile an verbundenen, nicht konsolidierten Unternehmen/Sonstige Finanzanlagen	Zur Veräußerung verfügbar	4.513	4.513	-	-
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	Ausgereichte Kredite und Forderungen	407.930	407.930	-	407.930
Sonstige kurz- und langfristige Vermögenswerte ohne Swaps	Ausgereichte Kredite und Forderungen	105.013	105.013	-	105.013
Swaps auf Anleihen und konzerninterne Darlehen	Als Sicherungsinstrument designierte Derivate	13.209	-	13.209	13.209
Forderungen aus Finanzierungs-Leasing	Ausgereichte Kredite und Forderungen	772	772	-	772
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente inklusive Cash-Pool-Forderungen	Ausgereichte Kredite und Forderungen	208.157	208.157	-	208.157
Passiva					
Langfristig von den Gesellschaftern zur Verfügung gestelltes Kapital	Finanzielle Verbindlichkeit	152.320	152.320	-	152.320
Anleihen ohne Swaps	Finanzielle Verbindlichkeit	211.968	211.968	-	248.814
Swaps auf Anleihen	Als Sicherungsinstrument designierte Derivate	5.280	-	5.280	5.280
Verbindlichkeiten aus Finanzierungs-Leasing	Finanzielle Verbindlichkeit	56.787	56.787	-	56.787
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	Finanzielle Verbindlichkeit	692.714	692.714	-	692.714
Sonstige kurz- und langfristige Verbindlichkeiten ohne Swaps	Finanzielle Verbindlichkeit	56.611	56.611	-	56.611

9 Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung

Die Kapitalflussrechnung zeigt, wie sich der Finanzmittelfonds im Laufe des Geschäftsjahres durch Mittelzu- und -abflüsse verändert hat. In Übereinstimmung mit IAS 7 wird zwischen Zahlungsströmen aus operativer, investiver und finanzierender Tätigkeit unterschieden.

Darüber hinaus wird in der Kapitalflussrechnung den Erfordernissen des IFRS 5.33 (c) Rechnung getragen, indem unter den jeweiligen Cashflows der fortgeführten Geschäftsbereiche ein zusammengefasster Ausweis für den nicht fortgeführten Geschäftsbereich enthalten ist. Eine Überleitung der Cashflows zur Veränderung des jeweiligen Finanzmittelfonds ist aufgrund konzerninterner Verrechnungen nicht möglich.

Der in der Kapitalflussrechnung ausgewiesene **Finanzmittelfonds** enthält Barmittel und Bankguthaben sowie jederzeit fällige Kontokorrentverbindlichkeiten gegenüber Banken. Der Finanzmittelfonds entspricht damit per Saldo den ausgewiesenen liquiden Mitteln auf der Aktivseite der Bilanz nach Saldierung von Bankguthaben und -verbindlichkeiten im Zusammenhang mit Cash-Pool-Vereinbarungen sowie passivisch ausgewiesenen Kontokorrentverbindlichkeiten. Zu den liquiden Mitteln vergleiche entsprechende Erläuterungen unter Ziffer 5.7, hinsichtlich Kontokorrentverbindlichkeiten vergleiche Ziffer 5.10.

Bei der Ermittlung des **Cashflows aus betrieblicher Tätigkeit** wurde die indirekte Methode gewählt. Die gezeigten Veränderungen von Bilanzposten ergeben sich grundsätzlich aus der Differenz der Werte zum Stichtag im Vergleich zum Vorjahr.

Der **Cashflow aus der Investitionstätigkeit** setzt sich aus Auszahlungen für Investitionen in immaterielles Anlagevermögen und in Sach- und Finanzanlagen sowie aus Einzahlungen für Abgänge des Anlagevermögens zusammen. Der Cashflow 2012 ist wie in den Vorjahren auch durch laufende Einzahlungen und Auszahlungen im Zusammenhang mit immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen beeinflusst. Im laufenden Jahr sind hier jedoch insbesondere die Einzahlungen abzüglich des abgegangenen Finanzmittelfonds der Convenience Concept GmbH mit einem Betrag von 68.885 T€ zu nennen. Die Investitionen umfassen nicht die Investitionen für Vermögenswerte, die Gegenstand von Finanzierungs-Leasingvereinbarungen sind. Diese sind entsprechend IAS 7 mit den Veränderungen der Leasingverbindlichkeiten innerhalb der Finanzierungstätigkeit zu saldieren.

Der **Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit** ist durch Auszahlungen an die Anteilseigner der Lekkerland AG & Co. KG, die Tilgung von Leasingverbindlichkeiten und Zinsein- und -auszahlungen geprägt. Darüber hinaus wurde der Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit im laufenden Jahr durch eine weitere planmäßige Rückzahlung unserer Anleihen beeinflusst.

Insgesamt ergibt sich 2012 eine Veränderung des Finanzmittelfonds in Höhe von 34.733 T€ (im Vorjahr: 24.025 T€).

10 Segmentberichterstattung

In den einzelnen Ländern sind die Aktivitäten des Lekkerland Konzerns schwerpunktmäßig auf den Vertrieb von Food-Waren und Non-Food-Artikeln des täglichen Bedarfs und Tabakwaren sowie auf Vermittlungsleistungen im Zusammenhang mit Electronic Value (e-va) ausgerichtet. Im Tabakwarenbereich bietet der Konzern darüber hinaus Shopsysteme und -einrichtungen („Tabakbörse“) für Einzelhändler an. Weiterhin operiert der Konzern seit 2003 mit unterschiedlichen Shopsystemen/-formaten. Die Artikel werden überwiegend an Tankstellenshops sowie an Einzelhändler beziehungsweise Einzelhandelsketten verkauft. Des Weiteren werden Logistikleistungen für die Fast-Food-Gastronomie erbracht.

Die Segmentdaten werden auf der Grundlage der im Konzern-Abschluss angewendeten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden ermittelt. Forderungen, Verbindlichkeiten, Aufwendungen und Erträge, die aus Transaktionen zwischen den einzelnen Segmenten resultieren, werden in der Segmentberichterstattung in der Spalte „Holdings/Konsolidierung“ eliminiert. Darüber hinaus enthält die Spalte „Holdings/Konsolidierung“ Kosten von übergeordneten Konzern-Funktionen sowie konzernübergreifende Vermögenswerte und -schulden.

Die Umsatzerlöse mit Dritten repräsentieren den Umsatz aus dem Verkauf von Handelswaren. Das Verkaufsgebiet erstreckt sich im Wesentlichen auf die Länder, die dem Sitz der konsolidierten Konzern-Unternehmen entsprechen. Demgemäß werden die Umsätze segmentiert. Die verrechneten Umsatzerlöse resultieren aus Leistungsbeziehungen zwischen den einzelnen Segmenten. Das Segmentvermögen, die Segmentverbindlichkeiten und die Segmentinvestitionen werden ebenfalls auf der Grundlage des Standortes der Konzern-Gesellschaft ermittelt.

Das Betriebsergebnis der Geschäftssegmente wird vom Management getrennt überwacht, um Entscheidungen über die Verteilung der Ressourcen zu fällen und um die Ertragskraft der Segmente zu bestimmen. Segmentbezogen dient dabei das Ergebnis vor Finanzerträgen und -aufwendungen sowie Steuern (EBIT) als zentrale Steuerungsgröße.

Das gesondert ausgewiesene EBITDA entspricht dem Ergebnis vor Berücksichtigung des Finanzergebnisses, vor Steuern vom Einkommen und vom Ertrag sowie vor planmäßigen Abschreibungen und Wertminderungsaufwendungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen. Die Überleitung zum Konzern-Ergebnis ist gesondert dargestellt.

Das Segmentvermögen stellt das operativ notwendige Vermögen der einzelnen Segmente dar. Es umfasst im Wesentlichen die immateriellen Vermögenswerte und zurechenbaren Geschäfts- oder Firmenwerte sowie Markenrechte und Kundenstämme aus Unternehmenszusammenschlüssen, die Sachanlagen und die kurzfristigen Vermögenswerte mit Ausnahme der Ansprüche aus laufenden Steuern vom Einkommen und vom Ertrag sowie der liquiden Mittel. Die aktiven latenten Steuern und die Finanzanlagen stellen ebenfalls keinen Bestandteil des Segmentvermögens dar. In den Segment-schulden sind die operativen Schulden und Rückstellungen der einzelnen Segmente enthalten. Nicht in den Segmentverbindlichkeiten enthalten sind im Wesentlichen das von den Gesellschaftern langfristig zur Verfügung gestellte Kapital und Eigenkapital, die

Finanzverbindlichkeiten sowie Rückstellungen und Verbindlichkeiten aus laufenden Steuern vom Einkommen und vom Ertrag sowie aus latenten Steuern. Die Überleitung zur Konzern-Bilanzsumme ist gesondert dargestellt.

Die Investitionen beinhalten die Zugänge an immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen als auch Investitionen aus im Rahmen von Unternehmenskäufen erworbenen Geschäfts- oder Firmenwerten und stillen Reserven. Das Segment Osteuropa wird im Rahmen der Segmentberichterstattung als nicht fortgeführter Geschäftsbereich gezeigt, wobei die Darstellung und Vorgehensweise auch hier unverändert bleibt und die jeweiligen Konsolidierungen in der Spalte Holdings/Konsolidierung gezeigt werden.

Geschäftssegmente	Deutschland		Restliches Westeuropa		Osteuropa (nicht fortgeführt)		Holdings/ (Konsolidierung)		Konzern*	
	2012	2011	2012	2011	2012	2011	2012	2011	2012	2011
in T€										
Umsatzerlöse	6.998.092	6.808.459	4.486.347	4.548.789	941.007	961.657	0	0	12.425.446	12.318.905
Innenumsatz Erlöse/ Erlösschmälerungen (intersegmentär)	6.151	5.111	-2.003	-2.168	0	0	-4.148	-2.943	0	0
(davon Konsolidierung)	7.004.243	6.813.570	4.484.344	4.546.621	941.007	961.657	-4.148 (-4.148)	-2.943 (-2.943)	12.425.446	12.318.905
EBITDA (davon Konsolidierung)	150.899	103.782	46.772	49.228	-19.791	-2.930	-13.272 (0)	-13.119 (0)	164.608	136.961
Abschreibungen (davon Konsolidierung)	22.559	26.822	17.784	17.764	3.684	3.593	385 (66)	441 (66)	44.412	48.620
Wertminderungsauf- wendungen nach IAS 36	0	0	0	0	6.692	7.000	0	0	6.692	7.000
Segmentergebnis (EBIT) (davon Konsolidierung)	128.340	76.960	28.988	31.464	-30.167	-13.523	-13.657 (-66)	-13.560 (-66)	113.504	81.341
Finanzertrag (davon Konsolidierung)	879	684	1.086	985	319	481	-162 (-533)	-222 (-441)	2.122	1.928
Finanzaufwand (davon Konsolidierung)	-5.728	-7.229	-3.764	-2.917	-4.418	-3.906	-2.879 (8.310)	-3.877 (7.923)	-16.789	-17.929
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-13.052	-10.349	-6.821	-7.124	1	-466	1.309	3.364	-18.563	-14.575
Jahresüberschuss vor Ergebniszuweisung									80.274	50.765
Andere Informationen										
Segmentvermögen (davon Konsolidierung)	584.264	478.339	584.268	510.440	103.025	97.821	-25.596 (-37.360)	-21.951 (-32.736)	1.245.961	1.064.649
Überleitung zur Bilanzsumme									267.413	236.654
Summe Aktiva									1.513.374	1.301.303
Segmentverbindlichkeiten (davon Konsolidierung)	554.494	454.323	445.252	363.200	73.891	68.128	30.066 (-8.865)	-32.179 (-57.621)	1.103.703	853.472
Überleitung zur Bilanzsumme									409.671	447.831
Summe Passiva									1.513.374	1.301.303
Investitionen	33.107	25.499	8.511	9.581	1.293	1.559	532	305	43.443	36.944

* inklusive nicht fortgeführtem Geschäftsbereich

Im Segmentvermögen des Segments Deutschland sind soweit zuordenbar im Vorjahr die zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerte in Höhe von 28.942 T€, in den entsprechenden Segmentverbindlichkeiten Schulden in Verbindung mit zur Veräußerung gehaltenen

Vermögenswerten in Höhe von 5.754 T€ nach IFRS 5 enthalten. In den Segmenten Deutschland, Restliches Westeuropa und Osteuropa wurden 2012 Umsätze mit einem Kunden in Höhe von 1.382.897 T€ (im Vorjahr: 1.376.237 T€) getätigt.

Umsatzerlöse nach Sortimenten*	Food/Non-Food		Tabakwaren		Provisionen auf Electronic Value (e-va)/Sonstiges		Konzern	
	2012	2011	2012	2011	2012	2011	2012	2011
in T€								
Umsatzerlöse	2.328.978	2.317.921	9.987.190	9.885.722	109.278	115.262	12.425.446	12.318.905

* inklusive nicht fortgeführtem Geschäftsbereich

11 Finanzrisiko- und Kapitalmanagement

Ein wesentlicher Bestandteil der Geschäftstätigkeit des Konzerns ist der Handel mit Tabakwaren, der zu nicht unwesentlichen Sonderbevorratungen führen kann. Wesentliches Ziel ist es darüber hinaus auch, gegebenenfalls schnell und flexibel Chancen für Akquisitionen wahrzunehmen beziehungsweise übernommene Gesellschaften in die operativen und Finanzierungsstrukturen des Konzerns einzubinden. Aufgabe des Finanz- und Kapitalmanagements ist es, einerseits die hierfür erforderliche Liquidität bereitzustellen und die Höhe der Liquidität zu optimieren sowie Zins- und Währungsrisiken zu minimieren. Darüber hinaus ist es Ziel, die Höhe des von den Gesellschaftern langfristig zur Verfügung gestellten Kapitals und Eigenkapitals, der lang- und kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten und des Working Capitals zu optimieren. Das Finanz- und Kapitalmanagement ist dabei Bestandteil des Risikomanagements des Konzerns, das im Business Control System abgebildet ist.

Um jederzeit eine ausreichende Liquidität sicherzustellen, besteht im Konzern die Strategie, zur Finanzierung langfristiger Vermögenswerte entsprechend langfristige Mittel bereitzustellen. Dem Konzern steht hierfür per 31. Dezember 2012 langfristig von den Gesellschaftern zur Verfügung gestelltes Kapital und Eigenkapital in Höhe von insgesamt 159.923 T€ zur Verfügung – vergleiche Erläuterungen unter Ziffer 5.8. Darüber hinaus wurden, ohne die bereits zurückgezahlten Tranchen, 2005 und 2007 Anleihen in den USA in Höhe von insgesamt 225.000 TUS-\$ sowie 8.000 T€ aufgenommen, daneben bestehen Finanzierungs-Leasingverträge, für die zum 31. Dezember 2012 Verbindlichkeiten in Höhe von 59.806 T€ ausgewiesen werden – speziell zu Fälligkeiten und sonstigen Erläuterungen vergleiche Ziffer 5.10.

Zur Absicherung von Zins- und Währungsrisiken aus den Anleihen wurden Cross-Currency-Swaps abgeschlossen, die als Cashflow-Hedges designed wurden. Die abgeschlossenen Hedges sind vollständig effektiv. Zins- und Währungskursschwankungen aus Finanzverbindlichkeiten haben somit keinen Einfluss auf das Ergebnis. Die Zins-/Währungs-Swaps sind stets den originären Grundgeschäften zugeordnet, sodass aus diesen Instrumenten keine Risiken resultieren.

Die Finanzierungs-Leasingverträge haben überwiegend fixe Zinssätze, sodass keine wesentlichen Risiken aus Zinsschwankungen bestehen. Fremdwährungsrisiken im Finanzierungsbereich resultieren darüber hinaus aus Darlehen in Fremdwährung, die im Zuge der konzerninternen Finanzierung an Konzerngesellschaften ausgereicht werden. Solche Geschäfte werden gesichert und als Cashflow-Hedge designed. Fremdwährungsrisiken aus der Umrechnung der Abschlüsse ausländischer Konzerngesellschaften in die Konzernwährung werden nicht gesichert, da diese keinen Einfluss auf die Cashflows des Konzerns haben. Diese Umrechnungsdifferenzen werden erfolgsneutral in einer gesonderten Rücklage im Posten „Von den Gesellschaftern langfristig zur Verfügung gestelltes Kapital und Eigenkapital“ gezeigt. Es existieren im Konzern keine weiteren wesentlichen Fremdwährungsrisiken.

Neben den liquiden Mitteln stehen dem Konzern zur kurzfristigen Finanzierung und Absicherung insbesondere von Lieferantenverbindlichkeiten Kreditlinien von mehreren voneinander unabhängigen Hausbanken in Höhe von insgesamt 104.058 T€ zur Verfügung. Cash-Pooling wird länderübergreifend betrieben und dient zur Optimierung der konzerninternen Finanzierung. Durch die kurzfristigen Finanzmittel wird insbesondere der Liquiditätsbedarf für das Working Capital sichergestellt, dient aber auch zur Finanzierung sonstiger kurzfristiger Vermögenswerte. Daneben wird das Working Capital-Management weiter optimiert. Die Kreditlinien haben flexible Zinssätze, vergleiche Erläuterungen unter Ziffer 5.10. Bei einer hypothetischen vollständigen Ausnutzung der Kreditlinien und einem hypothetischen Anstieg des Jahreszinses von 1% ergäbe sich ein Mehraufwand von 1.040 T€, umgekehrt bedeutet ein Absinken in gleicher Höhe einen entsprechenden Minderaufwand. Der in der Kapitalflussrechnung ausgewiesene Bestand an kurzfristigen Finanzmitteln betrug zum 31. Dezember 2012 insgesamt 222.588 T€ (im Vorjahr: 208.157 T€).

Aus dem operativen Geschäft ist der Konzern Ausfallrisiken insbesondere bezogen auf die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen kurzfristigen Vermögenswerten ausgesetzt. Ausfallrisiken wird mittels Einzelwertberichtigungen und pauschalierter Einzelwertberichtigungen Rechnung getragen. Die Außenstände werden laufend überwacht. Ausfallrisiken werden im Inland und in Österreich darüber hinaus durch eine Warenkreditversicherung abgesichert, wobei Forderungen gegen bestimmte Großkunden,

Zentralregulierer und Kleinstforderungen nicht mitversichert sind. Wir sehen kein Forderungsausfallrisiko, das zu einer wesentlichen Beeinträchtigung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage führen könnte.

12 Angaben über Beziehungen zu und Transaktionen mit nahestehenden Personen und Unternehmen

Kommanditisten der Lekkerland AG & Co. KG sind die Austria Tabak GmbH, Wien (Österreich), die Express SOW Holding GmbH & Co. KG, Mülheim a. d. Ruhr, die EXPRESS MITTE HOLDING GmbH & Co. KG, Elz, die CGL Handel GmbH & Co. KG, Braak, die TL Süd GmbH & Co. KG, Mögglingen, und die EXPRESS NORD-WEST HOLDING GmbH & Co. KG, Lotte, mit einer Kommanditeinlage von insgesamt 40.000 T€. Aus dem Ergebnis wurden diesen Gesellschaftern 70.274 T€ (im Vorjahr: 50.126 T€) gutgeschrieben.

Darüber hinaus werden von mittelbaren und unmittelbaren Gesellschaftern der Lekkerland AG & Co. KG Immobilien angemietet und Tätigkeitsvergütungen an diese entrichtet. Die entsprechenden Aufwendungen betragen für 2012 13.571 T€ (im Vorjahr: 14.457 T€). Weiterhin werden von diesen Gesellschaftern im Rahmen der Geschäftstätigkeit des Konzerns Tabakwaren bezogen. Die damit verbundenen Einkaufsumsätze beliefen sich für 2012 nach Abzug der Tabaksteuer auf rund 153.556 T€ (im Vorjahr: 132.878 T€).

Persönlich haftende Gesellschafterin der Lekkerland AG & Co. KG ist die Lekkerland AG, Wien (Österreich), mit einem Grundkapital von 400 T€. Als Vorstände der Lekkerland AG, Wien (Österreich), waren im Geschäftsjahr 2012 bestellt:

Michael Hoffmann (Vorsitzender), Kaufmann, Köln
 Michael Gerlif, Kaufmann, Köln
 Kay Schiebur, Kaufmann, Köln
 Patrick Steppe, Kaufmann, Stabroek (Belgien) (ab 1. Oktober 2012)

Die Vergütungen der Lekkerland AG & Co. KG an die tätigen Vorstände für das Geschäftsjahr 2012 betragen 2.833 T€ (im Vorjahr: 2.307 T€).

Auf die Angabe der Gesamtbezüge ehemaliger Vorstände wurde nach § 286 IV HGB verzichtet.

Die Lekkerland AG & Co. KG hat einen Aufsichtsrat. An Mitglieder des Aufsichtsrates wurden wie im Vorjahr keine Tätigkeitsvergütungen entrichtet.

Der Corporate Governance Bericht, der sich auf den Lekkerland Corporate Governance Kodex auf Grundlage des Deutschen Corporate Governance Kodex bezieht, wurde freiwillig vom Vorstand und Aufsichtsrat in Anlehnung an die nach § 161 AktG für Aktiengesellschaften vorgeschriebene Entsprechenserklärung abgegeben und öffentlich unter der Internetadresse www.lekkerland.com zugänglich gemacht.

13 Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Die Lekkerland (Schweiz) AG erwarb die Großhandelsgeschäftsbeziehungen der Valora Services Schweiz und beschreitet damit konsequent den Weg der Unternehmensstrategie „Convenience 2020“. Ein wesentlicher Schwerpunkt ist der Ausbau der Marktposition bei unabhängigen Kunden, wie beispielsweise Kiosken und Convenience-Stores.

In Spanien hat die Lekkerland Gruppe die Geschäftsbeziehung zu bedeutenden lokalen Mineralölgesellschaften von einem Mitwettbewerber übernommen. Synergieeffekte mit dem bisherigen Geschäftsmodell sowie der Marktanteilsgewinn werden das Geschäftsfeld Spanien für die Lekkerland Gruppe hierdurch im Sinne der neuen Strategie weiter stärken.

In Österreich hat eine Mineralölgesellschaft den Vertrag mit Lekkerland im ersten Quartal 2013 beendet. Die Landesgesellschaft hat umgehend nach Bekanntwerden begonnen, einen Aktivitätenplan zu entwickeln, um diesem Sachverhalt flexibel zu begegnen und die Strukturen an die neuen Gegebenheiten anzupassen.

Weitere wesentliche Ereignisse nach dem Bilanzstichtag, über die nach IAS 10 zu berichten wäre, ergaben sich nicht.

Frechen, den 22. März 2013

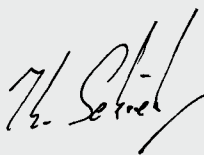
Lekkerland AG, Wien (Österreich)



Michael Hoffmann



Michael Gerlif



Kay Schiebur



Patrick Steppe

Bestätigungsvermerk

Wir haben den von der Lekkerland AG & Co. KG, Frechen, aufgestellten Konzernabschluss – bestehend aus Konzern-Bilanz, Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung, Konzern-Gesamtergebnisrechnung, Konzern-Kapitalflussrechnung, Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung und Konzern-Anhang – sowie den Konzern-Lagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2012 geprüft. Die Aufstellung von Konzernabschluss und Konzernlagebericht nach den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften sowie den ergänzenden Bestimmungen des Gesellschaftsvertrags liegt in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung nach § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Konzernabschluss unter Beachtung der anzuwendenden Rechnungslegungsvorschriften und durch den Konzernlagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld des Konzerns sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben im Konzernabschluss und Konzernlagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der Jahresabschlüsse der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen, der Abgrenzung des Konsolidierungskreises, der angewandten Bilanzierungs- und Konsolidierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen der gesetzlichen Vertreter sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Beurteilung auf Grund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Konzernabschluss den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften sowie den ergänzenden Bestimmungen des Gesellschaftsvertrags und vermittelt unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns. Der Konzernlagebericht steht in Einklang mit dem Konzernabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

Düsseldorf, den 27. März 2013

KPMG AG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft



Muets

Zender
Wirtschaftsprüfer

Kadlubowski

Kadlubowski
Wirtschaftsprüfer

Bericht des Aufsichtsrats

Der Aufsichtsrat hat sich während des Geschäftsjahres 2012 in regelmäßigen Sitzungen über die wirtschaftliche Entwicklung und den Gang der Geschäfte sowie über die finanzielle Lage der Gesellschaft und alle wesentlichen Ereignisse informieren lassen. In fünf Aufsichtsratssitzungen hat der Vorstand den Aufsichtsrat über die Markt- und Wettbewerbsentwicklung, daraus resultierende Vertriebsstrategien und deren Perspektiven und Risiken unterrichtet. Die strategische Ausrichtung sowie grundlegende Fragen der Finanz-, Investitions- und Personalplanung wurden im Aufsichtsrat intensiv beraten.

Zur Diskussion und Beratung aktueller geschäftspolitischer Themen stand der Aufsichtsrat darüber hinaus in engem Kontakt mit dem Vorstand. Gemeinsam mit dem Vorstand hat sich der Aufsichtsrat verpflichtet, den in Anlehnung an den Deutschen Corporate Governance Kodex neu gefassten Lekkerland Kodex zu beachten. Der Aufsichtsrat hat in dem durch Gesetz und Geschäftsordnung vorgegebenen Rahmen den Vorstand überwacht und beratend begleitet.

Der zum 31. Dezember 2012 aufgestellte Jahresabschluss und Lagebericht sowie der Konzern-Abschluss und der Konzern-Lagebericht der Gesellschaft sind im Auftrag des Aufsichtsrates durch die KPMG AG, Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Düsseldorf, geprüft worden. Die Prüfung der KPMG hat ergeben, dass die Buchführung, der Jahresabschluss, der Konzern-Abschluss und der Konzern-Lagebericht den gesetzlichen Vorschriften entsprechen und einen sicheren Einblick in die Vermögens- und Ertragslage der Gesellschaft ermöglichen. Der Abschlussprüfer hat den Abschlüssen seinen uneingeschränkten Bestätigungsvermerk erteilt. Der Aufsichtsrat hat die Ergebnisse seiner Prüfung eingehend mit dem Wirtschaftsprüfer und dem Vorstand erörtert.

Der Aufsichtsrat hat den von dem Vorstand vorgelegten Jahresabschluss sowie den Konzern-Abschluss der Lekkerland AG & Co. KG zum 31. Dezember 2012 geprüft. Er empfiehlt der Gesellschafterversammlung die Feststellung des Jahresabschlusses und die Billigung des Konzern-Abschlusses.

Dem Vorstand, den Geschäftsleitungen der Landesgesellschaften, den Mitarbeitern sowie den Arbeitnehmervertretern aller zum Konzern gehörenden Unternehmen dankt der Aufsichtsrat für ihre große Einsatzbereitschaft und das hohe persönliche Engagement.

Frechen, im April 2013



A handwritten signature in black ink, consisting of stylized, cursive letters that appear to read 'L. Bresser'.

Lorenz Bresser
Vorsitzender des Aufsichtsrats

Corporate Governance Bericht

Lekkerland hat sich mit der Unterzeichnung Mitte 2006 freiwillig einen Corporate Governance Kodex (CGK) gegeben. Der CGK erscheint seit 2007 auf der Lekkerland Homepage unter „Unternehmen“.

Corporate Governance ist eingebettet in das Lekkerland Business Control System (BCS). Das BCS wurde 2004 im Konzern eingeführt. Die Inhalte des BCS sind in einer überarbeiteten Version einem allgemein verfügbaren Booklet zu entnehmen.

Die vier Haupt-Bestandteile des BCS sind

- **Policy on Business Control**
- **General Business Principles**
- **Risk Management**
- **Statement on Business Control**

Die Policy on Business Control legt die Geschäftspolitik fest, auf deren Grundlage alle Unternehmen der Gruppe gesteuert werden. Zu den General Business Principles gehören bei Lekkerland Geschäftsgrundsätze wie das Leitbild, ethische Grundsätze, Kompetenzregeln und andere Richtlinien, deren Befolgung im Rahmen des Compliance Managements überwacht wird. Die größte Bedeutung für die Praxis hat neben dem Compliance Management das Risk Management, in dem Risiken bewertet und die Wirksamkeit von Gegensteuerungsmaßnahmen nach festen Regeln regelmäßig überprüft werden.

Das Hauptaugenmerk des Risikomanagements liegt auf den Kernprozessen der Unternehmen. Das Business Continuity Management unterstützt den reibungslosen Fortgang des Geschäftes. Alle Bereiche halten sich an die Vorgaben des Business Control System. Um dies zu dokumentieren, unterzeichnen die Vertreter des Managements persönlich für ihre Verantwortungsbereiche die Einhaltung dieser Vorgaben in einem Statement on Business Control. Verantwortlich für das Business Control System im Konzern ist der Chief Risk Officer.

Der Lekkerland CGK gehört neben dem Code of Conduct und der Corporate Social Responsibility zu den General Business Principles des Unternehmens, deren Einhaltung durch das Compliance Management überwacht wird.

Grundlage des Lekkerland CGK ist der Deutsche Corporate Governance Kodex (DCGK). Vorstand und Aufsichtsrat der Lekkerland AG & Co. KG erklären: Wir, die Lekkerland AG & Co. KG, haben den Lekkerland Corporate Governance Kodex beachtet und werden diesen auch zukünftig beachten.

Erläuterung der Abweichungen von den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodexes (DCGK)

Die nachfolgend aufgeführten Punkte betreffen den Lekkerland Corporate Governance Kodex und den DCGK.

	Lekkerland cGK	DCGK
Punkt 2	Gesellschafter Gesellschafterversammlung Jeder Anteil am Kommanditkapital in Höhe von 100 €	Aktionäre Hauptversammlung Jede Aktie
	Erläuterung: Unterschiedliche Terminologie wegen abweichender Rechtsform.	
Punkt 2.2.1	Der Vorstand der Lekkerland AG legt der Gesellschafterversammlung den Jahresabschluss, den Lagebericht, den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht vor. Sie entscheidet über die Gewinnverwendung sowie die Entlastung der Lekkerland AG und ihres Vorstands sowie des Aufsichtsrats der Gesellschaft und wählt den Abschlussprüfer. Die Mitglieder des Aufsichtsrats der Gesellschaft werden von den Gesellschaftern entsandt.	Der Vorstand legt der Hauptversammlung den Jahresabschluss, den Lagebericht, den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht vor. Sie entscheidet über die Gewinnverwendung sowie die Entlastung von Vorstand und Aufsichtsrat und wählt in der Regel die Anteilseignervertreter im Aufsichtsrat und in der Regel die Anteilseignervertreter im Aufsichtsrat und den Abschlussprüfer.
	Erläuterung: Abweichungen sind bedingt durch andere Rechtsform (Regelung zur Gewinnverwendung ist im Gesellschaftsvertrag geregelt).	
Punkt 2.2.1	Darüber hinaus entscheidet die Gesellschafterversammlung über Änderungen des Gesellschaftsvertrages und wesentliche unternehmerische Maßnahmen wie insbesondere Unternehmensverträge, Veräußerung wesentlicher Unternehmensteile und Umwandlungen sowie über bedeutende Unternehmens- und Beteiligungskäufe.	Darüber hinaus entscheidet die Hauptversammlung über die Satzung und den Gegenstand der Gesellschaft, über Satzungsänderungen und über wesentliche unternehmerische Maßnahmen wie insbesondere Unternehmensverträge und Umwandlungen, über die Ausgabe von neuen Aktien und von Wandel- und Optionsschuldverschreibungen sowie über die Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien. Sie kann über die Billigung des Systems der Vergütung der Vorstandsmitglieder beschließen.
	Erläuterung: Stärkere Befugnisse der Gesellschafter gewünscht. Ausgabe von Aktien etc. nicht relevant für Lekkerland.	
Punkt –/ 2.2.2	–	Bei der Ausgabe neuer Aktien haben die Aktionäre grundsätzlich ein ihrem Anteil am Grundkapital entsprechendes Bezugsrecht.
	Erläuterung: Keine Relevanz	
Punkt 2.3	Einladung zur Gesellschafterversammlung	Einladung zur Hauptversammlung, Briefwahl, Stimmrechtsvertreter
Punkt 2.3/2.3.1	Die ordentliche Gesellschafterversammlung ist vom Vorstand der Lekkerland AG zweimal jährlich – und zwar zum Ersten spätestens im Laufe des Mai, und zum Zweiten spätestens im Laufe des Dezember – unter Angabe der Tagesordnung einzuberufen. Jeder Kommanditist und der Aufsichtsrat der Gesellschaft sind berechtigt, aus wichtigem Grund die Einberufung einer Gesellschafterversammlung zu verlangen. Der Vorstand der Lekkerland AG sendet jedem Gesellschafter mit der Einladung die zu den Beschlussfassungen erforderlichen Unterlagen zu. Mit der Einladung zur ersten ordentlichen Gesellschafterversammlung erhält jeder Gesellschafter eine ausreichende Anzahl von Exemplaren des Berichtes des Abschlussprüfers über die Prüfung des Jahresabschlusses des abgelaufenen Geschäftsjahres.	Die Hauptversammlung der Aktionäre ist vom Vorstand mindestens einmal jährlich unter Angabe der Tagesordnung einzuberufen. Aktionärsminderheiten sind berechtigt, die Einberufung einer Hauptversammlung und die Erweiterung der Tagesordnung zu verlangen. Die Einberufung sowie die vom Gesetz für die Hauptversammlung verlangten Berichte und Unterlagen einschließlich des Geschäftsberichts sind für die Aktionäre leicht erreichbar auf der Internetseite der Gesellschaft zusammen mit der Tagesordnung zugänglich zu machen, sofern sie den Aktionären nicht direkt übermittelt werden. Das Gleiche gilt, wenn eine Briefwahl angeboten wird, für die Formulare, die dafür zu verwenden sind.
	Erläuterung: Analoge Bestimmung. Unterschiedlich, da Lekkerland nur sechs Gesellschafter hat.	
Punkte 2.3.2 bis 2.3.4	Diese Punkte sind für Lekkerland nicht relevant wegen des kleinen Gesellschafterkreises.	
Punkt –/3.6	Dieser Punkt entfällt, da Lekkerland keinen mitbestimmten Aufsichtsrat hat.	
Punkt –/3.7	Das Thema Übernahmeangebote ist ausführlich in der Satzung geregelt. Insofern besteht kein Bedarf, dies im cGK aufzuführen.	
Punkt 3.6/3.8	Schließt die Gesellschaft für den Vorstand der Lekkerland AG und den Aufsichtsrat der Gesellschaft eine D&O-Versicherung ab, so soll ein angemessener Selbstbehalt vereinbart werden.	Schließt die Gesellschaft für den Vorstand eine D&O-Versicherung ab, ist ein Selbstbehalt von mindestens 10 % des Schadens bis mindestens zur Höhe des Eineinhalbfachen der festen jährlichen Vergütung des Vorstandsmitglieds zu vereinbaren. In einer D&O-Versicherung für den Aufsichtsrat soll ein entsprechender Selbstbehalt vereinbart werden.
	Erläuterung: Die Organe der Gesellschaft halten an der bestehenden Regelung fest.	

	Lekkerland csgk	DCGK
Punkt 4.1.5	Der Vorstand soll bei der Besetzung von Führungsfunktionen im Unternehmen auf Vielfalt (Diversity) achten.	Der Vorstand soll bei der Besetzung von Führungsfunktionen im Unternehmen auf Vielfalt (Diversity) achten und dabei insbesondere eine angemessene Berücksichtigung von Frauen anstreben.
	Erläuterung: Die Organe der Gesellschaft halten an der bestehenden Regelung fest.	
Punkt 4.2.3	Die Vergütung der Vorstandsmitglieder der Lekkerland AG soll fixe und variable Bestandteile umfassen. Die variable Vergütung sollte einmalige sowie jährlich wiederkehrende, an den geschäftlichen Erfolg gebundene Komponenten enthalten.	Die Gesamtvergütung der Vorstandsmitglieder umfasst die monetären Vergütungsteile, die Versorgungszusagen, die sonstigen Zusagen, insbesondere für den Fall der Beendigung der Tätigkeit, Nebenleistungen jeder Art und Leistungen von Dritten, die im Hinblick auf die Vorstandstätigkeit zugesagt oder im Geschäftsjahr gewährt wurden. Die Vergütungsstruktur ist auf eine nachhaltige Unternehmensentwicklung auszurichten. Die monetären Vergütungsteile sollen fixe und variable Bestandteile umfassen. Der Aufsichtsrat hat dafür zu sorgen, dass variable Vergütungsteile grundsätzlich eine mehrjährige Bemessungsgrundlage haben. Sowohl positiven als auch negativen Entwicklungen soll bei der Ausgestaltung der variablen Vergütungsteile Rechnung getragen werden. Sämtliche Vergütungsteile müssen für sich und insgesamt angemessen sein und dürfen insbesondere nicht zum Eingehen unangemessener Risiken verleiten. Als variable Vergütungsteile kommen z. B. auf das Unternehmen bezogene aktien- oder kennzahlenbasierte Vergütungselemente in Betracht. Sie sollen auf anspruchsvolle, relevante Vergleichsparameter bezogen sein. Eine nachträgliche Änderung der Erfolgsziele oder der Vergleichsparameter soll ausgeschlossen sein. Für außerordentliche Entwicklungen hat der Aufsichtsrat grundsätzlich eine Begrenzungsmöglichkeit (Cap) zu vereinbaren. Bei Abschluss von Vorstandsverträgen soll darauf geachtet werden, dass Zahlungen an ein Vorstandsmitglied bei vorzeitiger Beendigung der Vorstandstätigkeit einschließlich Nebenleistungen den Wert von zwei Jahresvergütungen nicht überschreiten (Abfindungs-Cap) und nicht mehr als die Restlaufzeit des Anstellungsvertrages vergüten. Wird der Anstellungsvertrag aus einem von dem Vorstandsmitglied zu vertretenden wichtigen Grund beendet, erfolgen keine Zahlungen an das Vorstandsmitglied. Für die Berechnung des Abfindungs-Caps soll auf die Gesamtvergütung des abgelaufenen Geschäftsjahres und gegebenenfalls auch auf die voraussichtliche Gesamtvergütung für das laufende Geschäftsjahr abgestellt werden. Eine Zusage für Leistungen aus Anlass der vorzeitigen Beendigung der Vorstandstätigkeit infolge eines Kontrollwechsels (Change of Control) soll 150 % des Abfindungs-Caps nicht übersteigen. Der Vorsitzende des Aufsichtsrats soll die Hauptversammlung einmalig über die Grundzüge des Vergütungssystems und sodann über deren Veränderung informieren.
	Erläuterung: • Die Definition der Vergütung der Vorstandsmitglieder der Gesellschaft entspricht der des DCGK. • Die Regelung eines Cap für die Vorstände der Gesellschaft gemäß DCGK ist nur teilweise geschehen. • Die Gesellschafterversammlung wird über die Vergütung der Vorstände der Gesellschaft nicht informiert.	
Punkt – / 4.2.4	–	Die Gesamtvergütung eines jedes Vorstandsmitglieds wird, aufgeteilt nach fixen und variablen Vergütungsteilen, unter Namensnennung offengelegt. Gleiches gilt für Zusagen auf Leistungen, die einem Vorstandsmitglied für den Fall der vorzeitigen oder regulären Beendigung der Tätigkeit als Vorstandsmitglied gewährt oder die während des Geschäftsjahres geändert worden sind. Die Offenlegung unterbleibt, wenn die Hauptversammlung dies mit Dreiviertelmehrheit anderweitig beschlossen hat.
	Erläuterung: Die Gesellschaft verzichtet auf eine Offenlegung der Vergütung der Vorstände der Gesellschaft.	

	Lekkerland cGK	DCGK
Punkt – / 4.2.5	–	Die Offenlegung erfolgt im Anhang oder im Lagebericht. In einem Vergütungsbericht als Teil des Lageberichtes werden die Grundzüge des Vergütungssystems für die Vorstandsmitglieder dargestellt. Die Darstellung soll in allgemein verständlicher Form erfolgen. Der Vergütungsbericht soll auch Angaben zur Art der von der Gesellschaft erbrachten Nebenleistungen enthalten.
	Erläuterung: Die Gesellschaft verzichtet auf eine Offenlegung der Vergütung der Vorstände der Gesellschaft.	
Punkt 4.3.2	Vorstandsmitglieder der Lekkerland AG und Mitarbeiter dürfen im Zusammenhang mit ihrer Tätigkeit weder für sich noch für andere Personen von Dritten Zuwendungen oder sonstige Vorteile fordern oder annehmen oder Dritten ungerechtfertigte Vorteile gewähren. Alle den Wert von 100 € übersteigenden Zuwendungen seitens Dritter sind dem Compliance Officer der Lekkerland AG & Co. KG zu melden. Die Vorstandsmitglieder haben den Aufsichtsrat der Gesellschaft über die Zuwendung von Vorteilen seitens Dritter über 5.000 € unverzüglich sowie über die Zuwendung von Vorteilen seitens Dritter über 100 € einmal jährlich zu informieren.	Vorstandsmitglieder und Mitarbeiter dürfen im Zusammenhang mit ihrer Tätigkeit weder für sich noch für andere Personen von Dritten Zuwendungen oder sonstige Vorteile fordern oder annehmen oder Dritten ungerechtfertigte Vorteile gewähren.
	Erläuterung: Die Organe der Gesellschaft haben sich auf eine Ausnahmeregelung zum DCGK verständigt.	
Punkt 5.1.2	Der Aufsichtsrat bestellt und entlässt die Mitglieder des Vorstands. Bei der Zusammensetzung des Vorstands soll der Aufsichtsrat auch auf Vielfalt (Diversity) achten. Er soll gemeinsam mit dem Vorstand für eine langfristige Nachfolgeplanung sorgen. Der Aufsichtsrat kann die Vorbereitung der Bestellung von Vorstandsmitgliedern einem Ausschuss übertragen, der auch die Bedingungen des Anstellungsvertrages einschließlich der Vergütung behandelt.	Der Aufsichtsrat bestellt und entlässt die Mitglieder des Vorstands. Bei der Zusammensetzung des Vorstands soll der Aufsichtsrat auch auf Vielfalt (Diversity) achten und dabei insbesondere eine angemessene Berücksichtigung von Frauen anstreben. Er soll gemeinsam mit dem Vorstand für eine langfristige Nachfolgeplanung sorgen. Der Aufsichtsrat kann die Vorbereitung der Bestellung von Vorstandsmitgliedern sowie die Behandlung der Bedingungen des Anstellungsvertrages einschließlich der Vergütung Ausschüssen übertragen.
	Erläuterung: Die Organe der Gesellschaft haben sich auf eine Ausnahmeregelung zum DCGK verständigt.	
Punkt 5.2	–	Der Aufsichtsratsvorsitzende soll zugleich Vorsitzender der Ausschüsse sein, die die Vorstandsverträge behandeln und die Aufsichtsratssitzungen vorbereiten. Den Vorsitz im Prüfungsausschuss (Audit Committee) soll er nicht innehaben.
	Erläuterung: Hierauf haben sich Gesellschafter und Aufsichtsrat nicht festgelegt.	
Punkt 5.3.3	Der Aufsichtsrat soll einen Nominierungsausschuss bilden.	Der Aufsichtsrat soll einen Nominierungsausschuss bilden, der ausschließlich mit Vertretern der Anteilseigner besetzt ist und dem Aufsichtsrat für dessen Wahlvorschläge an die Hauptversammlung geeignete Kandidaten vorschlägt.
	Erläuterung: Abweichende Regelung auf Wunsch der Gesellschafter.	
Punkt –/5.4	–	Zusammensetzung und Vergütung
	Erläuterung: Zusammensetzung und Vergütung des Aufsichtsrates der Gesellschaft sind im Gesellschaftsvertrag geregelt. Die Regelung trägt der Rechtsform der Gesellschaft und der besonderen Zusammensetzung der Gesellschafter Rechnung.	
Punkt –/6.1	–	Der Vorstand wird Insiderinformationen, die die Gesellschaft unmittelbar betreffen, unverzüglich veröffentlichen, soweit er nicht im Einzelfall von der Veröffentlichungspflicht befreit ist.
	Erläuterung: Der Fall von Insiderinformationen ist für die Gesellschaft nicht relevant.	
Punkt –/6.2	–	Sobald der Gesellschaft bekannt wird, dass jemand durch Erwerb, Veräußerung oder auf sonstige Weise 3, 5, 10, 15, 20, 25, 30, 50 oder 75 % der Stimmrechte an der Gesellschaft erreicht, über- oder unterschreitet, wird dies vom Vorstand unverzüglich veröffentlicht.
	Erläuterung: Ein solcher Fall ist im Gesellschaftsvertrag geregelt.	
Punkt 6.1/6.3	Die Lekkerland AG und ihr Vorstand werden die Gesellschafter bei Informationen gleichbehandeln.	Die Gesellschaft wird die Aktionäre bei Informationen gleichbehandeln. Sie soll ihnen unverzüglich sämtliche neuen Tatsachen, die Finanzanalysten und vergleichbaren Adressaten mitgeteilt worden sind, zur Verfügung stellen.
	Erläuterung: Gegenstand und Inhalt von Informationen an Gesellschafter sind zwischen Aufsichtsrat und Vorstand geregelt.	
Punkt 6.3/6.5	Informationen, die die Lekkerland Gruppe im Ausland wegen ihrer wirtschaftlichen Bedeutung veröffentlicht, sollen auch im Inland unverzüglich bekannt gegeben werden.	Informationen, die die Gesellschaft im Ausland aufgrund der jeweiligen kapitalmarktrechtlichen Vorschriften veröffentlicht, sollen auch im Inland unverzüglich bekannt gegeben werden.
	Erläuterung: Der Text des DCGK ist an die spezifischen Belange der Gesellschaft angepasst.	

Lekkerland csgk	DCGK
Punkt –/6.6 –	Über die gesetzliche Pflicht zur unverzüglichen Mitteilung und Veröffentlichung von Geschäften in Aktien der Gesellschaft hinaus soll der Besitz von Aktien der Gesellschaft oder sich darauf beziehender Finanzinstrumente von Vorstands- und Aufsichtsratsmitgliedern angegeben werden, wenn er direkt oder indirekt größer als 1 % der von der Gesellschaft ausgegebenen Aktien ist. Übersteigt der Gesamtbesitz aller Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder 1 % der von der Gesellschaft ausgegebenen Aktien, soll der Gesamtbesitz getrennt nach Vorstand und Aufsichtsrat angegeben werden.
Erläuterung: Wegen fehlender Relevanz bedarf es für die Gesellschaft keiner Regelung solcher Fälle.	
Punkt –/6.7 –	Im Rahmen der laufenden Öffentlichkeitsarbeit sollen die Termine der wesentlichen wiederkehrenden Veröffentlichungen (u. a. Geschäftsbericht, Zwischenfinanzbericht) und der Termin der Hauptversammlung in einem „Finanzkalender“ mit ausreichendem Zeitvorlauf publiziert werden.
Erläuterung: Der Vorstand der Gesellschaft entspricht dieser Regelung durch rechtzeitige Information von Aufsichtsrat und Gesellschaftern.	
Punkt 7.1.1 Gesellschafter und Dritte werden vor allem durch den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht informiert. Sie sollen während des Geschäftsjahres durch Zwischenberichte unterrichtet werden. Der Konzernabschluss und die Zwischenberichte sollen unter Beachtung international anerkannter Rechnungslegungsgrundsätze aufgestellt werden. Für gesellschaftsrechtliche Zwecke (insbesondere Gewinnermittlung) werden Jahresabschlüsse nach nationalen Vorschriften aufgestellt, die auch Grundlage für die Besteuerung sind.	Anteilseigner und Dritte werden vor allem durch den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht informiert. Während des Geschäftsjahres werden sie zusätzlich durch den Halbjahresfinanzbericht sowie im ersten und zweiten Halbjahr durch Zwischenmitteilungen oder Quartalsfinanzberichte unterrichtet. Der Konzernabschluss und der verkürzte Konzernabschluss des Halbjahresfinanzberichts und des Quartalsfinanzberichts werden unter Beachtung der einschlägigen internationalen Rechnungslegungsgrundsätze aufgestellt.
Erläuterung: Die Gesellschaft benötigt wegen ihrer Rechtsform eine weitergehende Regelung.	
Punkt 7.1.2 Der Konzernabschluss wird vom Vorstand der Lekkerland AG aufgestellt und vom Abschlussprüfer sowie vom Aufsichtsrat der Gesellschaft geprüft. Der Konzernabschluss soll binnen 120 Tagen nach Geschäftsjahresende in durch Vorstand der Lekkerland AG und Aufsichtsrat der Gesellschaft festzulegender Form öffentlich zugänglich sein.	Der Konzernabschluss wird vom Vorstand aufgestellt und vom Abschlussprüfer sowie vom Aufsichtsrat geprüft. Halbjahres- und etwaige Quartalsfinanzberichte sollen vom Aufsichtsrat oder seinem Prüfungsausschuss vor der Veröffentlichung mit dem Vorstand erörtert werden. Zusätzlich sind die Prüfstelle für Rechnungslegung bzw. die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht befugt, die Übereinstimmung des Konzernabschlusses mit den maßgeblichen Rechnungslegungsvorschriften zu überprüfen (Enforcement). Der Konzernabschluss soll binnen 90 Tagen nach Geschäftsjahresende, die Zwischenberichte sollen binnen 45 Tagen nach Ende des Berichtszeitraums öffentlich zugänglich sein.
Erläuterung: • Auf ein Enforcement haben Aufsichtsrat und Gesellschafter verzichtet. • Für die Gesellschaft ist es ausreichend, den Konzernabschluss binnen 120 Tagen öffentlich zugänglich zu machen.	
Punkt –/7.1.3 –	Der Corporate Governance Bericht soll konkrete Angaben über Aktienoptionsprogramme und ähnliche wertpapierorientierte Anreizsysteme der Gesellschaft enthalten, soweit diese Angaben nicht bereits im Jahresabschluss, Konzernabschluss oder Vergütungsbericht gemacht werden.
Erläuterung: Für die Gesellschaft ist dieser Punkt nicht relevant, da es solche Programme nicht gibt.	
Punkt 7.1.3/7.1.4 Die Gesellschaft soll eine Liste von Drittunternehmen veröffentlichen, an denen sie eine Beteiligung von für das Unternehmen nicht untergeordneter Bedeutung hält.	Die Gesellschaft soll eine Liste von Drittunternehmen veröffentlichen, an denen sie eine Beteiligung von für das Unternehmen nicht untergeordneter Bedeutung hält. Handelsbestände von Kredit- und Finanzdienstleistungsinstituten, aus denen keine Stimmrechte ausgeübt werden, bleiben hierbei unberücksichtigt. Es sollen angegeben werden: Name und Sitz der Gesellschaft, Höhe des Anteils, Höhe des Eigenkapitals und Ergebnis des letzten Geschäftsjahres.
Erläuterung: Die Gesellschaft gibt Umsatz, Höhe des Anteils, Name und Sitz der Beteiligung an. Auf die Höhe des Eigenkapitals sowie des Ergebnisses wird verzichtet.	

Organe der Gesellschaft

Aufsichtsrat

Lorenz Bresser
Rottach-Egern
Vorsitzender

Hanns-Joachim Pagel
Braak

Jörg Veil
(ab 1.1.2013)
Köln

Alfons Frenk
Osnabrück

Godefridus Vranken
Genf (Schweiz)

Eugen Kohm
Karlsruhe

Ludwig Zeus
(bis 31.12.2012)
Hadamar

Marc Rüede
Genf (Schweiz)

Bernd Bothe
(bis 31.12.2012)
Düsseldorf

Dr. Wolfgang Louzek
Wien (Österreich)

Vorstand

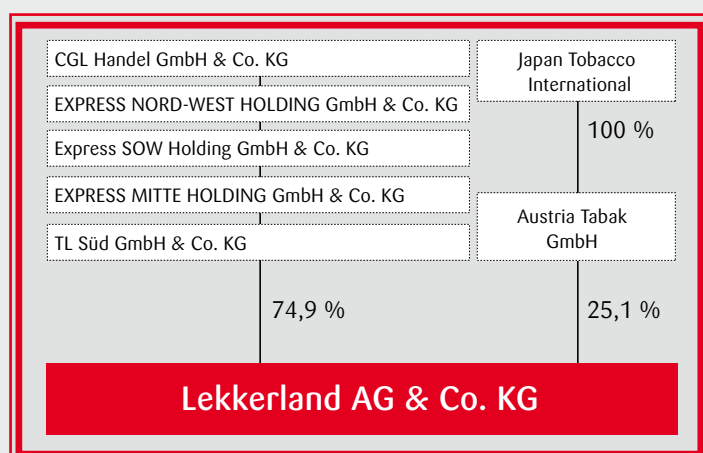
Michael Hoffmann
Köln
Vorsitzender

Michael Gerlif
Köln

Kay Schiebur
Köln

Patrick Steppe
(ab 1.10.2012)
Stabroek (Belgien)

Gesellschaftsstruktur



Zentrale

Lekkerland AG & Co. KG

Europaallee 57
50226 Frechen
Deutschland
Tel.: +49 2234 1821 -0
Fax: +49 2234 1821 -445
E-Mail: info@lekkerland.com
www.lekkerland.com

Landesgesellschaften

Deutschland:

Lekkerland Deutschland GmbH & Co. KG

Europaallee 57
50226 Frechen
Deutschland
Tel.: +49 2234 1821 -0
Fax: +49 2234 1821 -100
E-Mail: info@lekkerland.de
www.lekkerland.de

Niederlande:

Lekkerland Nederland B.V.

Ekkersrijt 7601
5692 HR Son
Niederlande
Tel.: +31 40 264 -4400
Fax: +31 40 264 -4411
E-Mail: webinfo@lekkerland.nl
www.lekkerland.nl

Belgien:

Conway –

The Convenience Company

België N.V.
Laagstraat 63
9140 Temse
Belgien
Tel.: +32 3 7100 -311
Fax: +32 3 7100 -312
E-Mail: webinfo@conway.be
www.conway.be

Schweiz:

Lekkerland (Schweiz) AG

Industriestrasse 1
5505 Brunegg
Schweiz
Tel.: +41 62 8874 -700
Fax: +41 62 8874 -785
E-Mail: info@lekkerland.ch
www.lekkerland.ch

Spanien:

Conway –

The Convenience Company S.A.

c/Vega del Henares, parcela no 6
Polígono Industrial de Quer, no 1
19209 Quer
Spanien
Tel.: +34 949 208 -190
Fax: +34 949 200 -489
E-Mail: servicios@conway.es
www.conway.es

Österreich:

Lekkerland Handels- und Dienstleistungs GmbH

Handelsstraße 1
2630 Ternitz
Österreich
Tel.: +43 2630 32970 -0
Fax: +43 2630 32970 -35
E-Mail: info@lekkerland.at
www.lekkerland.at

Tschechien:

Lekkerland Česká republika, s.r.o.

Industriální park Sever – budova B2
Do Certous 2622
19300 Praha 9 – Horní Pocernice
Tschechische Republik
Tel.: +420 225 107 -000
Fax: +420 225 107 -799
E-Mail: lekkerland@lekkerland.cz
www.lekkerland.cz

Rumänien:

Lekkerland Convenience Distributie SRL

Strada Italia 1-7
077040 Chiajna (Jud. Ilfov)
Rumänien
Tel.: +40 21 4076 -701
Fax: +40 21 4076 -702
E-Mail: info@lekkerland.ro
www.lekkerland.ro

Polen:

Lekkerland Polska S.A.

ul. Pozarowa 6
03 - 308 Warschau
Polen
Tel.: +48 22 51868 -00
Fax: +48 22 884 -6191
E-Mail: info@lekkerland.pl
www.lekkerland.pl

Kontakt

Lekkerland AG & Co. KG
Europaallee 57
50226 Frechen
Deutschland
Tel.: +49 2234 1821 -0
Fax: +49 2234 1821 -445
E-Mail: info@lekkerland.com
www.lekkerland.com

Public Relations

Inga Koenen
Tel.: +49 2234 1821 -175
Fax: +49 2234 1821 -445
E-Mail: inga.koenen@lekkerland.com

Investor Relations

Peter Spitzbauer
Tel.: +49 2234 1821 -228
Fax: +49 2234 1821 -534
E-Mail: investor.relations@lekkerland.com

Lekkerland AG & Co. KG
Europaallee 57
50226 Frechen
Deutschland
info@lekkerland.com
www.lekkerland.com