

GERRY WEBER
INTERNATIONAL AG



UMSATZ

(in EUR Mio.)

2013
852,0

2014
852,1



AUF EINEN BLICK

PROFITABILITÄT

12,8%

Anstieg der operativen Marge (EBIT-Marge) von 12,4% auf 12,8%, trotz nahezu unverändertem Umsatzvolumen.

VERKAUFSFLÄCHE

+14.000 qm

Ausweitung der in Eigenregie geführten Verkaufsfläche auf rund 138.400 qm – ein Anstieg um 11,6%.

MITARBEITER

5.202

Mitarbeiter im Jahresdurchschnitt. Davon sind rund 67,6% in Deutschland tätig.

STORES

778

in Eigenregie geführte Verkaufsflächen, davon 311 außerhalb Deutschlands.

RETAIL

47,5%

Anstieg des Retail-Umsatzes auf EUR 404,9 Mio. führt zu einem höheren Retail-Anteil am Konzernumsatz.

GERRY WEBER

GERRY WEBER
EDITION

G.W.

TAIFUN

SAMOON
GERRY WEBER

SCHNELLESEINFORMATION



Im Bereich dieses Zeichens finden Sie die wichtigsten Informationen über das GERRY WEBER Geschäftsjahr 2013/14.

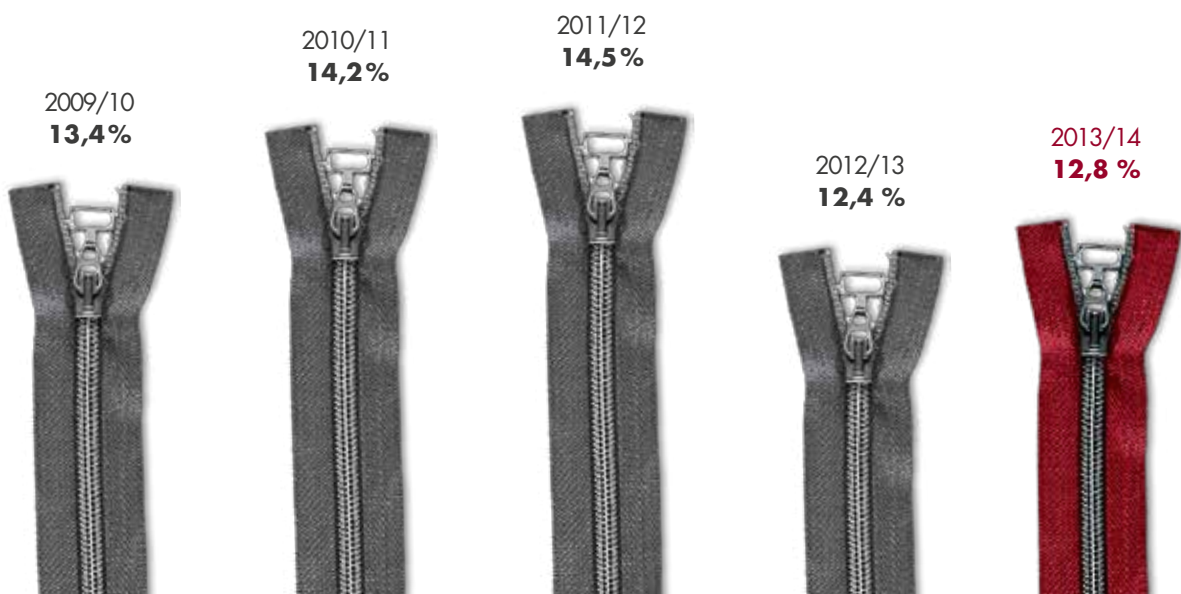
GERRY WEBER IN ZAHLEN

in Mio. EUR	2013 / 14	2012 / 13	Veränderung in %
Umsatz	852,1	852,0	0,0
Inland	510,4	520,2	-1,9
Ausland	341,7	331,8	3,0
Umsatz	852,1	852,0	0,0
Wholesale	447,2	488,3	-8,4
Retail	404,9	363,7	11,3
Umsatzanteile			
GERRY WEBER	76,2 %	75,2%	1,0
TAIFUN	18,3 %	19,4%	-1,1
SAMOON	5,6 %	5,3%	0,3
Übrige	<1,0 %	<1,0 %	
Ertragskennzahlen			
EBITDA	134,2	127,5	5,3
EBITDA-Marge	15,7 %	15,0 %	0,7
EBIT	108,9	105,8	2,9
EBIT-Marge	12,8 %	12,4 %	0,4
EBT	104,6	102,8	1,8
EBT-Marge	12,3 %	12,1 %	0,2
Jahresüberschuss	71,4	71,0	0,5
Ergebnis je Aktie in EUR ¹	1,56	1,55	0,8
Bilanzsumme	685,2	531,6	28,9
Eigenkapital	455,3	395,8	15,0
Investitionen	65,0	37,9	71,5
Eigenkapitalquote	66,4 %	74,5 %	-8,0
Kennzahlen			
Mitarbeiter im Jahresdurchschnitt	5.202	4.700	10,7
Return on Investment (ROI) ²	15,9 %	19,9 %	-4,0
Return on Equity (ROE) ²	23,9 %	26,7 %	-2,8

¹ auf Basis der ausstehenden Aktienzahl von 45.905.960 ² auf Basis des EBIT

EBIT-MARGE

im Zeitraum von 2009/10 bis 2013/14



----- INTERNATIONALE STANDORTE -----



INHALTSVERZEICHNIS

4	UNTERNEHMEN	31	ZUSAMMENGEFASSTER LAGEBERICHT
4	Interview mit dem Vorstand	32	Grundlagen des Konzerns
8	Bericht des Aufsichtsrats	42	Wirtschafts- und Branchenbericht
13	Corporate Governance Bericht	45	Vermögens-, Finanz- und Ertragslage
23	Die Gerry Weber Aktie	55	GERRY WEBER International AG
27	Corporate Social Responsibility Report	57	Chancen- und Risikobericht
		71	Bericht über die Beziehung zu verbundenen Unternehmen
		72	Berichterstattung gemäß § 289 Abs. 4 HGB bzw. § 315 Abs. 4 HGB
		73	Nachtragsbericht
		74	Prognosebericht

81	KONZERNABSCHLUSS	160	JAHRESABSCHLUSS DER GERRYWEBER INTERNATIONAL AG
82	Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung	161	Gewinn- und Verlustrechnung
83	Konzern-Gesamtergebnisrechnung	162	Bilanz
84	Konzernbilanz		
86	Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung	164	SERVICE
87	Konzern-Kapitalflussrechnung	164	Finanzkalender, Impressum und Disclaimer
88	Konzernanhang	165	Mehrjahresübersicht
154	Versicherung der gesetzlichen Vertreter		
155	Bestätigungsvermerk		
156	Entwicklung des Anlagevermögens		

INTERVIEW MIT DEM VORSTAND

Was waren die größten Veränderungen im Geschäftsjahr 2013/14?

Ralf Weber: Aus externer Sicht, bestimmt der Wechsel meines Vaters vom Vorstand in den Aufsichtsrat. Intern haben wir diesen Schritt lange vorbereitet, sodass der eingeschlagene Wachstumsweg der GERRY WEBER Gruppe vom bestehenden Management weiter fortgeführt wird. Große Veränderungen bei den Kollektionen oder unseren Prozessen hat es im abgelaufenen Geschäftsjahr 2013/14 nicht gegeben. Jedoch arbeiten wir kontinuierlich daran, die Kollektionen den Bedürfnissen unserer Kundinnen anzupassen und unsere operativen Prozesse weiter zu optimieren. Wir haben unsere Retail Expansion, insbesondere außerhalb Deutschlands, konsequent weiter fortgeführt, mit dem Bau des neuen Logistikzentrums begonnen und die Vertikalisierung unseres Geschäftsmodells weiter vorangetrieben. Unsere Strategien und Ziele haben wir festgelegt und setzen diese unbeirrt weiter fort.

Wie ist das abgelaufene Geschäftsjahr 2013/14 für die GERRY WEBER Gruppe verlaufen?

Dr. David Frink: Oberstes Ziel der GERRY WEBER Gruppe ist es, die Profitabilität der Gesellschaft zu verbessern. Dies ist uns im Geschäftsjahr 2013/14 wieder gelungen. Wir konnten nicht nur die operative Marge von 12,4% auf 12,8% erhöhen, sondern auch das Ergebnis pro Aktie mit EUR 1,56 stabil halten. Trotz der guten Ertragsentwicklung haben wir im abgelaufenen Geschäftsjahr nicht alle unsere selbst gesteckten Ziele erreicht. Aufgrund der widrigen Wetterbedingungen, geopolitischer Unsicherheiten und einer sich langsamer als erwartet verbessernden Wirtschaftslage in Europa haben wir unsere Umsatzziele nicht erreichen können. Der Umsatz blieb mit EUR 852,1 Mio. nahezu konstant, aber bei verbesserter Profitabilität.

Gerhard Weber hat sich nach mehr als 40 Jahren an der Spitze in den Aufsichtsrat zurückgezogen. Was hat sich aus Ihrer Sicht als Produktverantwortlicher Vorstand an der GERRY WEBER Mode verändert?

Arnd Buchardt: Wir haben den Wechsel von Gerhard Weber in den Aufsichtsrat seit langem vorbereitet. Nehmen Sie als Beispiel die Entwicklung unserer Kollektionen. Wir haben nicht einen Produktmanager bzw. Designer, der über alle Produkte entscheidet, sondern entwickeln unsere Markenkollektionen in Teams. Für jede Marke gibt es unterschiedliche Teams, die aus Produktmanagern, Designern, und Technikern bestehen. Als Team werden unsere Produkte entworfen und inhouse bis zum ersten Prototypen weiter entwickelt. Viele unserer Mitarbeiter sind seit Jahren im Unternehmen, sodass das Ausscheiden von Gerhard Weber aus dem Vorstand keine einschneidenden Veränderungen nach sich gezogen hat. Außerdem steht uns Gerhard Weber in beratender Funktion auch weiterhin als „Sparringspartner“ zur Verfügung.

Was bedeutet „Vertikalisierung“ für die GERRY WEBER Gruppe? Warum ist diese so wichtig und wie wollen Sie diese in den kommenden Jahren weiter umsetzen?

Ralf Weber: Als nahezu vollvertikales Bekleidungsunternehmen wollen wir die gesamte Wertschöpfungskette begleiten und kontrollieren. Wir verfügen über das Wissen der aktuellen Kundenbedürfnisse und haben die „Operational Excellence“, diese Bedürfnisse schnellstmöglich am Point of Sale zu bedienen. Dies ist enorm wichtig in einer Zeit, in der die neuesten Trends immer schneller von den Kunden auf den Verkaufsflächen gefordert werden. Durch die zunehmende Vertikalisierung unseres Geschäftsmodells sollen die



Dr. David Frink, Ralf Weber, Arnd Buchardt (v.l.n.r.)

Lieferzeiten noch weiter verkürzt und die Kontrolle über das Warenmanagement auf der Fläche gewährleistet werden. Auf diese Weise können wir besser und schneller auf sich verändernde Trends und /oder Rahmenbedingungen reagieren.

Um die Beschleunigung der Kollektionszyklen auch im Wholesale Segment umsetzen zu können, bieten wir unseren Wholesale Kunden ein sogenanntes Vertrauenslimit an. Bei diesem Konzept überträgt unser Handelspartner die Bestellhoheit an die Experten der GERRY WEBER Gruppe. Auf Basis unserer Erfahrungen und Abverkaufsinformationen, die wir täglich von mehr als 6.000 Verkaufsflächen weltweit erhalten, sind wir in der Lage, den Kollektionseinkauf individuell auf die Kundenstruktur des jeweiligen Handelspartners abzustimmen und eine optimierte Flächenbestückung zu gewährleisten. Dieses Vorgehen bietet Umsatz- und Ertragsvorteile für beide Partner.

Welche Länder stehen im Fokus der eigenen Retail Expansion? Heute beträgt der Retail Anteil am gesamten Konzernumsatz 47,5%. Wie hoch soll dieser Anteil in zwei Jahren sein?
Ralf Weber: Aufgrund sich zunehmend verändernder Vertriebsstrukturen in der Modeindustrie und der damit verbundenen Vertikalisierung, nimmt die Bedeutung des Retail Segmentes stetig weiter zu. Im Geschäftsjahr 2013/14 betrug der Umsatzanteil des Retail Bereiches

EUR 404,9 Mio. und damit rund 47,5% des Gesamtumsatzes der GERRY WEBER Gruppe. In den nächsten zwei Jahren soll der Anteil vertikal kontrollierter Fläche auf 60%–70% weiter ansteigen.

Der Ausbau des eigenen Retail Geschäfts und die damit einhergehende bessere Kontrolle über den Warenfluss und die Markenpräsentation ist wesentlicher Bestandteil unserer Wachstumsstrategie. Neben dem Ausbau bestehender Retail Märkte in den Niederlanden oder Belgien, stehen insbesondere die Märkte in Skandinavien im Fokus unserer Expansionsstrategie. Noch im laufenden Geschäftsjahr 2014/15 werden wir sogar erste eigene Houses of GERRY WEBER in Kanada eröffnen.

**Was unterscheidet die GERRY WEBER Kollektionen von anderen deutschen Modelinien?
Was haben Sie in den letzten Jahren verändert?**

Arnd Buchardt: Wir haben in den letzten Jahren unsere Kollektionen Schritt für Schritt modernisiert und die Kollektionsinhalte den Bedürfnissen unserer Kundinnen entsprechend angepasst. Wir sind trendiger und moderner geworden ohne unsere anspruchsvollen Schnitte und unsere hohe Qualität und Passform zu vernachlässigen. Jede einzelne Marke spricht für sich und hat eine eigene Linie, ihren eigenen Stil.

Nehmen wir als Beispiel einmal die GERRY WEBER Collection. Dies ist eine moderne, hochwertige und sehr feminine Kollektion für die stilbewusste Frau ab einem Alter von ca. Mitte 40. Unsere Marke GERRY WEBER EDITION ist eher casual und sportiv ausgerichtet, so dass wir verschiedene Bedürfnisse unserer Kundinnen bedienen können.

Wir haben außerdem die Kollektionen Schritt für Schritt konzentriert und weiterentwickelt. Wir entwerfen sechs Kollektionen im Jahr; drei Frühjahr / Sommer- und drei Herbst / Winter-Kollektionen. Durch die Konzentration der Kollektionen und die damit verbundene Reduzierung der Entwicklungszyklen sind wir wesentlich schneller geworden und können somit auch besser auf sich verändernde Trends oder die Bedürfnisse unserer Kundinnen eingehen. Trotz unserer Flexibilität und Schnelligkeit haben wir jedoch niemals die gute Qualität und hohe Passform unserer Waren vernachlässigt.

**Warum bauen Sie ein eigenes Logistikzentrum und wie ist der Zeitplan für das Projekt?
Wie hoch sind die Investitionskosten?**

Dr. David Frink: Das neue Logistikzentrum liegt in unmittelbarer Nähe zu unserer Konzernzentrale in Halle / Westfalen. Mit dem Bau haben wir im April 2014 begonnen. Durch die Zusammenführung der bestehenden fünf Lager in ein zentrales Lager erwarten wir nicht nur eine einfachere und verbesserte Steuerung der Auslieferung an unsere Kunden und eigenen Geschäfte, sondern auch eine Optimierung der zeitlichen Abläufe. Darüber hinaus liegt die Zukunft im sogenannten „Multichannel-Lager“. Hier wird erst zum spätmöglichen Zeitpunkt entschieden, welchem Vertriebskanal das Produkt zugeordnet wird. Hierdurch kann eine bessere Warenverfügbarkeit in allen Kanälen gewährleistet werden. Hinzu kommt, dass wir das neue Logistikzentrum hinsichtlich Kapazität, technischer Ausstattung, Abläufe etc. genau auf unsere Bedürfnisse abstellen können. Auch dadurch erwarten wir eine erhebliche Reduzierung der Logistikkosten pro Teil.

Das geplante Investitionsvolumen für das neue Logistikzentrum liegt bei ca. EUR 90 Mio. Ziel ist es, dass das Lager Ende 2015 betriebsbereit sein und nach der Zusammenführung der Lager ab Mitte 2016 vollumfänglich unsere Logistikprozesse übernehmen wird.

GERRY WEBER ist eine starke Marke mit einem hohen Bekanntheitsgrad. Warum ist das Lizenzgeschäft bei GERRY WEBER weniger stark ausgeprägt als bei vielen Ihrer Wettbewerber? Ist in den kommenden Jahren mit einer Ausweitung dieses Bereiches zu rechnen?

Arnd Buchardt: GERRY WEBER ist eine starke Marke und wir haben noch ausreichend Potential, den hohen Bekanntheitsgrad der GERRY WEBER Marken für unser Lizenzgeschäft zu nutzen. Es werden bereits Taschen, Brillen und Schuhe als lizenzierte Produkte vertrieben. Im Sommer 2014 haben wir unsere erste eigene Accessoires-Kollektion auf den Markt gebracht. Diese umfasst unter anderem Schals, Mützen, Tücher, Handschuhe sowie Lifestyle Schmuck und ist saisonal auf die Bedürfnisse der Kundinnen angepasst. Jede der jährlich zwölf Kollektionen umfasst dabei ca. 20–25 Styles, die in bis zu drei Farben aufgemacht sind. Vertrieben werden die neuen Accessoires weltweit über den ausgewählten Fachhandel, die Houses of GERRY WEBER sowie die Marken-Onlineshops. Der Accessoires- und Lizenz Bereich ist zu einem wichtigen strategischen Feld der GERRY WEBER Welt geworden und wird in Zukunft um weitere Produkte z. B. Düfte, Wäsche oder Uhren ausgeweitet werden. Auch bestehen Überlegungen, zukünftig für unsere Marken TAIFUN und SAMOON ebenfalls ausgewählte Accessoires bzw. Lizenzprodukte anzubieten.

Was sind Ihre Ziele für das laufende Geschäftsjahr 2014/15?

Dr. David Frink: Oberstes Unternehmensziel ist auch in diesem Jahr, profitabel zu wachsen. Dabei liegt das Umsatzziel für die bisherige GERRY WEBER Gruppe zwischen EUR 860 Mio. und EUR 880 Mio. sowie einem Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) zwischen EUR 138 Mio. und EUR 143 Mio. Es ist zu berücksichtigen, dass die genannten Ziele noch nicht die Einbeziehung von Hallhuber umfassen.

Unter Einbeziehung von Hallhuber, die wir vorbehaltlich der Zustimmung der Kartellbehörden in Deutschland und Österreich, wahrscheinlich ab Februar 2015 in den Konzernabschluss einbeziehen werden, gehen wir davon aus, einen gemeinsamen Konzernumsatz zwischen EUR 970 Mio. und EUR 1.000 Mio. erzielen zu können. Wir erwarten ferner, dass die Einbeziehung von Hallhuber einen zusätzlichen Ergebnisbeitrag zwischen 5% und 10%, bezogen auf das prognostizierte EBITDA ohne Hallhuber, liefern wird. Entsprechend wird die Hallhuber Akquisition auch einen positiven Beitrag zum Ergebnis pro Aktie leisten.

Wie sieht die GERRY WEBER Gruppe in fünf Jahren aus?

Ralf Weber: Wir werden den Wachstumsweg konsequent weiter vorangehen. Wir wollen nicht nur im Umsatz zulegen, sondern vor allem profitabel wachsen. Weitere Unternehmenszükäufe schließen wir dabei nicht aus. Vorstellen könnten wir uns zum Beispiel den Eintritt in die Männermode durch den Erwerb einer passenden Marke. Aber da lassen wir uns Zeit, da eine solche, eher casual ausgerichtete Marke auch 100% zu uns passen muss.

Unabhängig von möglichen Akquisitionen werden wir den Retail Bereich, insbesondere außerhalb Deutschlands, weiter ausbauen. Im Jahr 2020 soll der Anteil des Retail Bereiches am Gesamtumsatz zwischen 70% und 80% liegen. Der Grad der Vertikalisierung wird stetig weiter zunehmen. Wir wollen in allen aktiv bearbeiteten Märkten in Europa mindestens zu den TOP 3 Modeanbietern in unserem Segment gehören und auch außerhalb Europas ein anerkannter Player sein.

Vielen Dank für das Gespräch

BERICHT DES AUFSICHTSRATS

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

das Geschäftsjahr 2013/14 der GERRY WEBER International AG war insbesondere durch eine im Jahresverlauf zunehmende Volatilität auf unseren Vertriebsmärkten gekennzeichnet. Waren die ersten sechs Monate unseres Geschäftsjahres (November 2013 bis April 2014) noch von steigender Zuversicht hinsichtlich der konjunkturellen Entwicklung in Europa gekennzeichnet, so trübte sich dieses Bild im Laufe des Kalenderjahres 2014 deutlich ein. Hinzu kamen für die Modeindustrie schwierige Witterungsbedingungen mit kühlen Temperaturen im Sommer und sommerlichem Wetter im September und Oktober 2014. Entsprechend rückläufig war vor allem in der 2. Jahreshälfte die Kundenfrequenz in den Innenstädten.

Auch die GERRY WEBER International AG konnte sich diesen schwierigen Rahmenbedingungen nicht vollständig entziehen. Mit EUR 852,1 Mio. haben wir 2013/14 einen Umsatz auf Vorjahresniveau erzielt und damit unsere kurzfristigen gesteckten Ziele nicht vollständig erreichen können. Deutlich besser entwickelte sich allerdings die Profitabilität der Gesellschaft. Das operative Ergebnis (EBIT) erhöhte sich im Vergleich zum Vorjahr um 2,9% auf EUR 108,9 Mio. Ein gutes Signal, dass wir auf dem richtigen Weg sind, auch zukünftig weiter profitabel zu wachsen.

Vor diesem Hintergrund werden Vorstand und Aufsichtsrat der kommenden Hauptversammlung vorschlagen, die Dividende bei EUR 0,75 pro Aktie zu belassen.

KONTINUIERLICHER DIALOG

Gute Unternehmensführung und -kontrolle zeigt sich auch in der vertrauensvollen Zusammenarbeit zwischen Vorstand und Aufsichtsrat. Auch im abgelaufenen Geschäftsjahr hat der Aufsichtsrat seine durch Gesetz, Satzung und Geschäftsordnung festgelegten Kontroll- und Beratungsaufgaben mit großer Sorgfalt und entsprechend des Corporate Governance Kodex wahrgenommen. Er hat den Vorstand bei der operativen Leitung der GERRY WEBER Gruppe fortlaufend beraten und seine Geschäftsführung überwacht. Vorstand und Aufsichtsrat haben sich ferner über die strategische Ausrichtung und dabei insbesondere über die internationalen Expansionspläne der GERRY WEBER Gruppe abgestimmt.

Der Vorstand informierte den Aufsichtsrat regelmäßig, zeitnah und umfassend über alle wesentlichen Themen der GERRY WEBER Gruppe. Der Aufsichtsrat wurde frühzeitig

in alle Entscheidungen von grundlegender Bedeutung eingebunden. Es bestand daher ausreichend Gelegenheit, sich mit den Themen auseinanderzusetzen und seine Beschlussfassung vorzubereiten. Die Beschlussfassungen des Aufsichtsrats erfolgten in Sitzungen oder im schriftlichen Umlaufverfahren. In jeder Aufsichtsratssitzung unterrichtete der Vorstand über die aktuelle Geschäftsentwicklung, die Finanz- und Ertragslage, die Risikosituation sowie über wichtige strategische Maßnahmen. Insbesondere die Neueröffnung und Entwicklung der eigenen nationalen und internationalen Verkaufsflächen war wiederkehrender Schwerpunkt der Gespräche. Ebenso waren die Entwicklung des Aktienkurses sowie kapitalmarktrelevante und Compliance Themen Bestandteil der regelmäßigen Information durch den Vorstand. Zur kontinuierlichen Information auch außerhalb der Aufsichtsratssitzungen standen der Vorsitzende des Aufsichtsrats und der Vorstand in engem Kontakt.

BESETZUNG VON AUFSICHTSRAT UND VORSTAND

Die letzte Wahl der durch die Hauptversammlung gewählten Mitglieder des Aufsichtsrats fand auf der Hauptversammlung am 1. Juni 2010 statt. Die Wahl erfolgte bis zum Ablauf der Hauptversammlung, die über die Entlastung des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2013/14 beschließt. Auf der Hauptversammlung vom 4. Juni 2014 wurde Gerhard Weber mit Wirkung zum 1. November 2014 in den Aufsichtsrat der Gesellschaft gewählt, nachdem Dr. Wolf-Albrecht Prautzsch sein Mandat als Mitglied des Aufsichtsrats aus persönlichen Gründen zum 31. Oktober 2014 niedergelegt hatte. Entsprechend besteht der Vorstand seit 1. November 2014 aus drei Mitgliedern. Dr. David Frink wurde nach dem Ausscheiden von Gerhard Weber zum Sprecher des Vorstands bestellt. Er verantwortet als Chief Financial Officer im Vorstand ferner die Ressorts Logistik, IT, HR, PR/IR, die Zentralen Dienste sowie den gesamten Bereich Finanzen und Controlling. Arnd Buchardt ist als Chief Product Officer (CPO) verantwortlich für die gesamte Produkterstellung, von der Beschaffung bis hin zur Entwicklung aller Marken. Ferner ist er für den Lizenzbereich sowie das Brand Marketing zuständig. Ralf Weber verantwortet als Chief Sales Officer den gesamten Vertrieb sowie den Bereich Unternehmensentwicklung. Vor dem Hintergrund der weiteren Vertikalisierung unseres Geschäftsmodells wurden somit die beiden Vertriebssegmente Wholesale und Retail unter einem Vorstandsressort zusammengefasst.

Um der deutlich gestiegenen Anzahl von Mitarbeitern Rechnung zu tragen und den Bestimmungen des Mitbestimmungsgesetzes zu entsprechen, wurde am 26. Oktober 2014 die Erweiterung des Aufsichtsrats von sechs auf zwölf Mitglieder bekannt gegeben. Der Aufsichtsrat wird zukünftig aus je sechs Vertretern der Anteilseigner und der Arbeitnehmer bestehen. Die Wahl der Vertreter der Anteilseignerseite im Aufsichtsrat wird auf der Hauptversammlung am 16. April 2015 erfolgen.

ÜBERBLICK ÜBER DIE BEHANDELTEN AUFSICHTSRATSTHEMEN

Im Geschäftsjahr 2013/14 trat das Aufsichtsratsplenum zu vier ordentlichen Sitzungen zusammen. Alle Mitglieder des Aufsichtsrats haben persönlich an allen vier Sitzungen

teilgenommen. An den meisten Sitzungen nahmen auch die Mitglieder des Vorstandes und, falls erforderlich, Referenten zu speziellen Themen teil. Der Aufsichtsrat tagte auch ohne Beteiligung des Vorstands bzw. mit einzelnen Vorstandsmitgliedern.

In der Sitzung des Aufsichtsrats vom **25. November 2013** wurde ausführlich über die aktuelle Geschäftsentwicklung, den Stand der Jahresabschlussarbeiten sowie die Risikolage berichtet. Ein Fokus dieser Sitzung lag auf der Berichterstattung über die Entwicklung der Marken TAIFUN und SAMOON, deren Marktpotenzial und zukünftige strategische Weiterentwicklung.

Der Vorstand stellte ferner die anhaltenden Veränderungen der Distributionsstrukturen innerhalb des Modesektors dar. Vor dem Hintergrund der zunehmenden Bedeutung vertikaler Vertriebsstrukturen erläutert der Vorstand die Wichtigkeit der eingeleiteten strategischen Maßnahmen zum Umbau des Geschäftsmodells hin zur vollständigen Vertikalisierung. In diesem Zusammenhang informierte der Vorstand über den Stand des Vertrauenslimitkundenkonzeptes.

Der Status der Planung des neuen Logistikzentrums war ebenfalls Thema der Sitzung, genauso wie die Berichterstattung über die Einführung eines neuen Verrechnungspreissystems. Der Aufsichtsrat beschäftigte sich in dieser Sitzung ausführlich mit der Einhaltung und Umsetzung des Corporate Governance Kodex und verabschiedete gemeinsam mit dem Vorstand die Entsprechenserklärung 2014.

In der Bilanzsitzung vom **24. Februar 2014** beschäftigte sich der Aufsichtsrat vorrangig mit der Prüfung des Jahres- und Konzernabschlusses für das Geschäftsjahr 2012/13, mit den von der PricewaterhouseCoopers Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft durchgeführten Abschlussprüfungen sowie mit dem Vorschlag des Vorstands über die Gewinnverwendung. An der Bilanzsitzung nahm der Abschlussprüfer teil und berichtete über seine Prüfung und die Prüfungsergebnisse. Nach Vorbereitung durch den Prüfungsausschuss hat das gesamte Aufsichtsratsplenum den Konzernabschluss 2012/13 ausführlich erörtert und gebilligt. Dem Vorschlag des Vorstands zur Zahlung einer konstanten Dividende von EUR 0,75 je Aktie stimmte der Aufsichtsrat zu.

Wie auch in den Vorjahren verabschiedete der Aufsichtsrat die Tagesordnung zur Hauptversammlung und ließ sich über den Stand der Vorbereitungen informieren. Thema dieser Sitzung war ebenfalls die Vorstellung der Ergebnisse der jährlichen Effizienzprüfung des Aufsichtsrats durch die PricewaterhouseCoopers Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft. Neben der Geschäftsentwicklung informierte der Vorstand den Aufsichtsrat über den Zeitplan des neuen Logistikzentrums und die anstehenden Meilensteine des Projektes. In diesem Zusammenhang unterstützte der Aufsichtsrat den Vorschlag des Vorstands, das bestehende Outlet von Brockhagen an das neue Logistikzentrum anzuschließen und nach Halle/Westfalen zu verlegen.

Ein wesentlicher Schwerpunkt in der Aufsichtsratssitzung am **22. Mai 2014** war die Darstellung der Vorstandsstruktur und Ressortverteilung nach Ausscheiden von Gerhard Weber als Vorstandsvorsitzender zum 31. Oktober 2014. Die Neuordnung der Vorstandsressorts spiegelt die zunehmende Vertikalisierung des GERRY WEBER Geschäftsmodells wider. Insbesondere die Zusammenlegung der beiden Vertriebssegmente Wholesale und Retail im Verantwortungsbereich von Ralf Weber soll eine optimierte Bearbeitung der einzelnen Märkte und Kunden gewährleisten.

Ferner erläuterte der Vorstand die geplante Neustrukturierung und Vereinfachung der Konzernstruktur. Zukünftig soll der Bereich Beschaffung vollständig in der Holdinggesellschaft gebündelt werden. Darunter agieren zwei Vertriebsgesellschaften, die die beiden Vertriebssegmente Wholesale und Retail für alle GERRY WEBER Marken vertreten. Neben der Vereinheitlichung der Verrechnungspreise steht dabei vor allem die Steigerung der Transparenz im Vordergrund.

Wie auf allen Aufsichtsratssitzungen berichtete der Vorstand ausführlich über den aktuellen Geschäftsverlauf. Besonderes Augenmerk lag in dieser Sitzung auf der Darstellung der verbesserten Rohertragsmarge sowie dem Bericht aus den einzelnen Regionen und Märkten. Des Weiteren waren die anstehende Hauptversammlung sowie die Entwicklung der Aktie Themen der Berichterstattung. Der Vorstand gab ferner Auskunft über die kontinuierliche Weiterentwicklung des Bereichs Compliance, die in diesem Zusammenhang

ausgeweiteten Schulungen und die Aushändigung einer Compliance-Broschüre an alle Mitarbeiter.

Der Aufsichtsrat informierte sich ausführlich über die mögliche Akquisition bestehender Franchise Stores in Norwegen und die sich daraus ergebenden Chancen für die GERRY WEBER Gruppe. Nach eingehender Prüfung befürwortete der Aufsichtsrat die Akquisition und die weitere Expansion in Skandinavien.

Eine weitere Sitzung des Aufsichtsrats fand am **23. September 2014** statt. Im Vordergrund der Beratungen stand neben der Vorstellung der Unternehmensplanung 2014/15 sowie der Mittelfristplanung bis 2018 insbesondere die Darstellung der Strategie 2020 des Vorstandes. Der Aufsichtsrat begrüßte die Initiative des Vorstands, sich für ihre Ressorts und die gesamte GERRY WEBER Gruppe langfristige quantitative und qualitative Ziele zu setzen. Des Weiteren berichtete der Vorstand über die Projekte „Neustrukturierung der Gesellschaftsstruktur“ sowie den „Logistikneubau“. Der Vorstand informierte auch über die Initiative zur Eröffnung neuer eigener Retail Stores in ausgesuchten deutschen Bahnhöfen gemeinsam mit einem bestehenden Franchise-Partner.

Aufsichtsrat und Vorstand erörterten gemeinsam die Notwendigkeit zur Erweiterung des Aufsichtsrats von sechs auf zwölf Mitglieder, um den gesetzlichen Anforderungen des Mitbestimmungsgesetzes zu entsprechen. Der Vorstand wurde beauftragt, unverzüglich ein Statusverfahren zur Umsetzung der Erweiterung einzuleiten.

Zusätzlich wurde in zwei außerordentlichen Aufsichtsratssitzungen im November 2013 und im Mai 2014 über die künftige Vorstandsstruktur und Ressortverteilung nach dem Wechsel von Gerhard Weber in den Aufsichtsrat beraten. Weitere Themen waren die Vorbereitung der Hauptversammlung sowie die Erweiterung und Besetzung des Aufsichtsrats.

AUSSCHÜSSE DES AUFSICHTSRATS

Zur Vorbereitung ausgewählter Themen hat der Aufsichtsrat aus seiner Mitte zwei Ausschüsse gebildet: den Prüfungsausschuss und den Nominierungsausschuss. Der

Prüfungsausschuss tagte zweimal im Berichtszeitraum, der Nominierungsausschuss einmal. Ferner fanden drei telefonische Sitzungen des Prüfungsausschusses im Vorfeld der Quartalsberichterstattung statt. Beiden Ausschüssen gehörten Dr. Ernst F. Schröder, Udo Hardieck und Dr. Wolf-Albrecht Prautzsch an.

Auf seiner Sitzung vom 25. November 2013 diskutierte der Nominierungsausschuss die Besetzung des Aufsichtsrats nach Ausscheiden von Dr. Wolf-Albrecht Prautzsch zum 31. Oktober 2014. In diesem Zusammenhang wurde ferner der Antrag der R&U Weber GmbH & Co. KG besprochen, die mehr als 25% der Stimmrechte an der GERRY WEBER International AG hält, Herrn Gerhard Weber gemäß § 100 Abs. 2 Satz 1 Nr. 4 AktG der kommenden Hauptversammlung als Aufsichtsratsmitglied zum 1. November 2014 vorzuschlagen.

Gerhard Weber scheidet zum 31. Oktober 2014 aus dem Vorstand der Gesellschaft aus. Der Nominierungsausschuss unterstützt den Antrag der R&U Weber GmbH & Co. KG, ebenso wie das gesamte Aufsichtsratsplenum.

Am Tag der Bilanzausschusssitzung trat vorab der Prüfungsausschuss zusammen und beschäftigte sich intensiv mit den Einzelabschlüssen der Konzerngesellschaften und dem Konzernabschluss der GERRY WEBER International AG. Der bereits im Vorfeld versandte Bericht des Abschlussprüfers wurde in seinem Beisein ausführlich erläutert und besprochen. Ferner bereitete der Prüfungsausschuss die Feststellung des Jahres- und Konzernabschlusses sowie den Gewinnverwendungsbeschluss durch das gesamte Aufsichtsratsplenum vor. Wie bereits in den Vorjahren überzeugte sich der Ausschuss auch in diesem Jahr von der Unabhängigkeit der Abschlussprüfer.

Schwerpunkte der Sitzung des Prüfungsausschusses am 23. September 2014 waren, neben der Analyse des Forecasts bis Ende des Geschäftsjahres, vor allem die Plausibilisierung der vorläufigen Planzahlen für das Geschäftsjahr 2014/15 sowie der Mittelfristplanung bis 2018. Der Prüfungsausschuss ließ sich vom Vorstand die jeweiligen Annahmen und deren Auswirkungen auf die wichtigsten

Kennzahlen erläutern. Ferner wurde über die Einhaltung der Empfehlungen und Anregungen des Deutschen Corporate Governance Kodex gesprochen und keine Abweichungen zur abgegebenen Entsprechenserklärung festgestellt. Abschließend wurde über die Änderungen der Deutschen Rechnungslegungsstandards sowie die Schwerpunktthemen für die Abschlussprüfung 2013/14 gesprochen.

CORPORATE GOVERNANCE

Auch wenn im Berichtszeitraum keine wesentlichen Anpassungen des Corporate Governance Kodex vorgenommen wurden, beschäftigten sich Vorstand und Aufsichtsrat intensiv mit der Einhaltung des Deutschen Corporate Governance Kodex (DCGK). Detaillierte Einzelheiten zur Corporate Governance sowie der Wortlaut der von Vorstand und Aufsichtsrat am 25. November 2014 abgegebenen Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG können der „Erklärung zur Unternehmensführung“ im Corporate Governance Bericht dieses Geschäftsberichtes und auf der Internetseite der Gesellschaft www.gerryweber.com unter der Rubrik „Investoren-Corporate Governance“ entnommen werden. Die Entsprechenserklärungen der Vorjahre stehen ebenfalls auf der Konzern-Internetseite dauerhaft zur Einsicht bereit.

PRÜFUNG VON JAHRES- UND KONZERN-ABSCHLUSS 2013/14 (BERICHTSZEITRAUM)

Die PricewaterhouseCoopers Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft wurde am 4. Juni 2014 von der Hauptversammlung zum Abschlussprüfer gewählt. Sie hat den Jahresabschluss der GERRY WEBER International AG und den Konzernabschluss zum 31. Oktober 2014 sowie den Lagebericht und den Konzernlagebericht geprüft und mit einem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen. Der Aufsichtsrat hat sich von der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers und der für den Abschlussprüfer handelnden Personen überzeugt.

Nach ausführlicher Vorprüfung durch den Prüfungsausschuss und Erläuterungen der Prüfungshandlungen durch den Abschlussprüfer, hat der Aufsichtsrat nach seiner eigenen Überprüfung keine Einwände gegen den Jahres- und

Konzernabschluss erhoben. Die Prüfungsberichte des Abschlussprüfers sowie die Abschlussunterlagen lagen allen Mitgliedern des Aufsichtsrats rechtzeitig vor. Bei den Beratungen über den Jahresabschluss und den Konzernabschluss war der verantwortliche Abschlussprüfer anwesend. Er berichtete über die wesentlichen Ergebnisse der Prüfung und stand für ergänzende Auskünfte zur Verfügung. Ferner hat der Abschlussprüfer festgestellt, dass ein den gesetzlichen Vorschriften entsprechendes Risikomanagementsystem besteht, dieses geprüft und für wirksam befunden. Ebenfalls wurden keine berichtspflichtigen Schwächen in Bezug auf das rechnungslegungsbezogene interne Kontrollsystem festgestellt.

Der Aufsichtsrat hat entsprechend in der Bilanzsitzung vom 24. Februar 2015 den Jahres- und Konzernabschluss nebst dem Bericht über die Lage der Gesellschaft und des Konzerns für das Geschäftsjahr 2013/14 gebilligt. Der Jahresabschluss für das Geschäftsjahr 2013/14 ist somit gemäß § 172 AktG festgestellt.

Dem Vorschlag des Vorstands zur Verwendung des Bilanzgewinns und zur Zahlung einer unveränderten Dividende in Höhe von EUR 0,75 je Aktie hat sich der Aufsichtsrat angeschlossen.

Der vom Vorstand gemäß § 312 AktG aufgestellte Bericht über Beziehungen zu verbundenen Unternehmen (Abhängigkeitsbericht) wurde ebenfalls vom Abschlussprüfer gemäß § 313 AktG geprüft. Der Abschlussprüfer hat folgenden uneingeschränkten Bestätigungsvermerk erteilt:

„Nach unserer pflichtgemäßen Prüfung und Beurteilung bestätigen wir, dass

1. die tatsächlichen Angaben des Berichts richtig sind und
2. bei den im Bericht aufgeführten Rechtsgeschäften die Leistung der Gesellschaft nicht unangemessen hoch war.“

Der Aufsichtsrat hat den Bericht des Abschlussprüfers zum Abhängigkeitsbericht gemäß § 314 AktG geprüft und kam zu dem Ergebnis, dass keine Einwendungen gegen den Bericht und die darin enthaltene Schlusserklärung des Vorstands zu erheben sind.

Der Aufsichtsrat dankt an dieser Stelle den Mitgliedern des Vorstandes, allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der GERRY WEBER Gruppe und drückt seine Anerkennung für den persönlichen Einsatz und die geleistete Arbeit aus. Bei allen Kunden, Geschäftspartnern und Aktionären bedanken wir uns für das entgegengebrachte Vertrauen und hoffen auf eine weiterhin erfolgreiche Zusammenarbeit. Insbesondere der Lebensleistung von Gerhard Weber beim Auf- und Ausbau der GERRY WEBER Gruppe sprechen wir unseren größten Respekt und Anerkennung aus. Als Aufsichtsratsmitglied wird Gerhard Weber das von ihm gegründete Unternehmen auch weiterhin begleiten und beratend zur Verfügung stehen.

Für den Aufsichtsrat

Halle/Westfalen, 24. Februar 2015



Dr. Ernst F. Schröder
Vorsitzender des Aufsichtsrats

CORPORATE GOVERNANCE BERICHT

mit Erklärung zur Unternehmensführung und Vergütungsbericht

Die GERRY WEBER International AG ist davon überzeugt, dass langfristig eine gute, transparente Corporate Governance, die sowohl national als auch international anerkannten Standards entspricht, eine wichtige Grundlage für unseren Erfolg ist. Corporate Governance ist daher Teil des Selbstverständnisses und des Anspruchs an uns selber und damit auch wichtiger Bestandteil unserer Unternehmenskultur. Basis für gute Corporate Governance ist das Vertrauen unserer Kunden, Anleger, Mitarbeiter sowie der gesamten Öffentlichkeit. Vorstand und Aufsichtsrat legen großen Wert auf ein vertrauensvolles Arbeitsverhältnis und die Einhaltung der Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex (DCGK). Beide Gremien haben sich im Geschäftsjahr 2013/14 ausführlich mit den Vorgaben des Deutschen Corporate Governance Kodex befasst. Der Corporate Governance Bericht dieses Geschäftsberichts umfasst als Ergebnis, neben der Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG und Ziffer 3.10 des Deutschen Corporate Governance Kodex, auch die „Erklärung zur Unternehmensführung“ gemäß § 289a Abs. 2 Nr. 3 HGB. Beide Dokumente sind – einschließlich aller Erklärungen der Vorjahre – gemäß § 289a Abs. 2 Nr. 3 dauerhaft digital auf unserer Webseite hinterlegt. Ebenfalls Bestandteil dieses Corporate Governance Berichts ist der Vergütungsbericht der GERRY WEBER International AG. Er ist zugleich Teil des Konzernlageberichts und gehört damit zum testierten Konzernabschluss.

CORPORATE GOVERNANCE BERICHT GEMÄSS DES DEUTSCHEN CORPORATE GOVERNANCE KODEX

Im vorliegenden Abschnitt berichten Vorstand und Aufsichtsrat über ihre Arbeit. In Abhängigkeit des Geschäftsmodells, der Unternehmensgröße sowie der unternehmensspezifischen Besonderheiten entspricht die GERRY WEBER International AG bereits seit der Einführung des Corporate Governance Kodex im Jahr 2002 fast allen Empfehlungen. Gemäß der Richtlinie „comply or explain“ wurden und werden alle Empfehlungen, denen nicht entsprochen wird, wie es § 161 AktG vorsieht, in der Entsprechenserklärung erläutert. Darüber hinaus werden auch die Anregungen des Kodex, denen die Gesellschaft nicht nachkommt, dargelegt.

ENTSPRECHENSERKLÄRUNG GEMÄSS § 161 AKTG

Aufsichtsrat und Vorstand der GERRY WEBER International AG erklären gemäß § 161 AktG, dass die Gesellschaft den vom Bundesministerium der Justiz im amtlichen Teil des elektronischen Bundesanzeigers bekannt gemachten Empfehlungen der „Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex“ in der aktuellen Fassung vom 24. Juni 2014 seit Abgabe der letzten jährlichen Entsprechenserklärung vom 25. November 2013 mit folgenden Ausnahmen entsprochen hat und entspricht:

Kodex Ziffer 4.2.3 – Betragsmäßige Höchstgrenze der Vorstandsvergütung

Die Vorstandsvergütung soll insgesamt und hinsichtlich ihrer variablen Vergütungsbestandteile betragsmäßige Höchstgrenzen aufweisen. Grundsätzlich enthalten die Vorstandsverträge der GERRY WEBER International AG eine Limitierung der variablen Vergütung nach oben. Eine Zielgröße zur Ermittlung der variablen Vergütung ist u. a. die bereinigte Gesamtkapitalrendite der GERRY WEBER Gruppe. Die Höhe der zu erzielenden Gesamtkapitalrendite wird dabei auf Basis der Mittelfristplanung der Gesellschaft vorab festgelegt. Da die in einem Jahr realisierte Gesamtkapitalrendite zum Zeitpunkt der Festsetzung der variablen Vergütungsstruktur nicht feststehen konnte (Feststellung des Ist-Werts erfolgt erst am Ende eines Geschäftsjahres), erfolgte keine betragsmäßige Limitierung dieser variablen Vergütungsgröße, sondern lediglich eine maximal mögliche Zielerreichung von 150%. Bei der nächsten regelmäßigen Kontrolle der Vorstandsvergütungsstruktur wird der Aufsichtsrat die Festlegung von betragsmäßigen Höchstgrenzen überprüfen.

Kodex Ziffer 5.2 – Vorsitzender des Prüfungsausschusses

Der Vorsitzende des Aufsichtsrats ist gleichzeitig auch Vorsitzender des Prüfungsausschusses. Somit kommt die GERRY WEBER International AG der Empfehlung des Kodex nach einer Trennung der Vorsitzmandate nicht nach. Aus Sicht der Gesellschaft verbessert der Doppelvorsitz die Überwachungseffizienz und die Kommunikation innerhalb des Aufsichtsrats.

Kodex Ziffer 5.4.1 – Altersgrenze für Aufsichtsratsmitglieder

Eine Altersgrenze für die Mitglieder des Vorstands und Aufsichtsrats wurde nicht festgelegt, da als wesentliche Kriterien für die Aufnahme in die Organe der Gesellschaft Fähigkeiten, Qualifikation und Erfahrung angesehen werden. Auf das Wissen und die Erfahrung älterer Aufsichtsratsmitglieder will die Gesellschaft nicht verzichten.

Kodex Ziffer 5.4.6 – Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder

Die Mitgliedschaft im Nominierungs- und im Prüfungsausschuss wird bei der Aufsichtsratsvergütung nicht zusätzlich berücksichtigt, da die Gesellschaft die sonstige Aufsichtsratsvergütung als ausreichend erachtet.

Kodex Ziffer 7.1.2 – Konzernabschluss

Der Konzernjahresabschluss war binnen 120 Tagen nach Geschäftsjahresende öffentlich zugänglich. Die Zwischenberichte sind innerhalb von 45 Tagen öffentlich zugänglich, womit der Empfehlung des DCGK entsprochen wird. Die GERRY WEBER International AG arbeitet daran, die empfohlene Frist von 90 Tagen für den Konzernjahresabschluss künftig einzuhalten. Die Gesellschaft hat bisher die empfohlene Frist nicht eingehalten, um eine höhere Qualität der ausgewiesenen Geschäftszahlen zu gewährleisten.

Neben den Empfehlungen des DCGK sind auch die Anregungen des Kodex eine wichtige Leitlinie für gute und transparente Corporate Governance. Auch in diesem Jahr erfüllte die GERRY WEBER International AG fast alle Anregungen des Kodex. Die Ausnahmen hierzu sind:

Kodex Ziffer 2.3.2 – Stimmrechtsvertreter

Die Gesellschaft soll den Aktionären die persönliche Wahrnehmung ihrer Rechte und der Stimmrechtsvertretung soweit es geht erleichtern. Die von der GERRY WEBER International AG benannten Stimmrechtsvertreter sind für alle Teilnehmer vor Ort bis unmittelbar vor der Abstimmung erreichbar. Aktionäre, die nicht persönlich an der Hauptversammlung teilnehmen, erreichen die Stimmrechtsvertreter bis 16.00 Uhr am Nachmittag des Tages vor der Hauptversammlung. Um eine ordnungsgemäße Ausübung der Stimmrechte gewährleisten zu können, ist bis dato eine spätere Erreichbarkeit der Stimmrechtsvertreter nur für an der Hauptversammlung teilnehmende Aktionäre möglich.

Kodex Ziffer 2.3.4 – Übertragung der Hauptversammlung im Internet

Die Gesellschaft sollte den Aktionären die Verfolgung der Hauptversammlung über das Internet, z. B. über einen Live-stream ermöglichen. Eine Übertragung dieser Art fand bei der Hauptversammlung 2014 nicht statt. Jedoch wurden direkt im Anschluss die Rede des Vorstandsvorsitzenden sowie die Abstimmungsergebnisse der einzelnen Tagesordnungspunkte auf der Internetseite www.gerryweber.com veröffentlicht.

Gründe für die beschriebenen Abweichungen von den Empfehlungen und Anregungen sind vor allem die Größe des Unternehmens und die Anzahl der Aufsichtsratsmitglieder.

ERKLÄRUNG ZUR UNTERNEHMENSFÜHRUNG GEMÄSS § 289A HGB

Allgemeines: Das duale Führungssystem

Die GERRY WEBER International AG hat als deutsche Aktiengesellschaft ein duales Führungssystem mit den Organen Vorstand und Aufsichtsrat, die bei der Steuerung und Kontrolle des Unternehmens eng und vertrauensvoll zusammenarbeiten. Das dualistische Führungssystem ist durch eine strikte personelle Trennung zwischen dem Vorstand als Leitungsorgan und dem Aufsichtsrat als Beratungs- und Überwachungsorgan gekennzeichnet.

Der Vorstand

Im dualen Führungssystem übernimmt der Vorstand die Geschäftsführung und die Vertretung der Gesellschaft nach außen. Er leitet das Unternehmen gemeinschaftlich und in eigener Verantwortung. Der Vorstand legt die Unternehmensziele und die strategische Ausrichtung der GERRY WEBER Gruppe fest und steuert und überwacht die Geschäftseinheiten und Tochtergesellschaften. Dabei richtet er sein Handeln auf das Unternehmensinteresse aus und ist der nachhaltigen Steigerung des Unternehmenswertes verpflichtet. Darüber hinaus berücksichtigt er die Belange der Aktionäre, der Mitarbeiter und aller anderen Interessengruppen. Der Vorstand sorgt für die Einhaltung der gesetzlichen sowie der unternehmensinternen Gesetze und Bestimmungen

(Compliance). Daneben ist er zuständig für die Erstellung der Quartals- und Halbjahresfinanzberichte des Konzerns und die Aufstellung des Konzernabschlusses und des Jahresabschlusses der GERRY WEBER International AG.

Der Vorstand findet sich regelmäßig zu Vorstandssitzungen zusammen, in denen über aktuell anstehende Entscheidungen abgestimmt wird. Die Entscheidungen werden mit einfacher Mehrheit beschlossen.

Der Vorstand bestand von November 2013 bis einschließlich Oktober 2014 aus vier Mitgliedern: Vorstandsvorsitzender war Unternehmensgründer Gerhard Weber. Neben ihm waren Ralf Weber, Dr. David Frink sowie Arnd Bucharadt im Vorstand der Gesellschaft vertreten. Die Vorstandsressorts verteilten sich folgendermaßen: Gerhard Weber war Vorstandsvorsitzender, Dr. David Frink war zuständig für die Ressorts Produktion, Logistik, IT sowie Finanzen. Ralf Weber war für den Bereich Retail und die Unternehmensentwicklung verantwortlich. Arnd Bucharadt verantwortete die Bereiche Wholesale, Marketing und Lizenzen.

Im Zuge des Wechsels von Gerhard Weber in den Aufsichtsrat zum 1. November 2014 wurden die Vorstandsressorts neu verteilt. Seit dem 1. November 2014 steht ein gleichberechtigtes Trio an der Spitze der GERRY WEBER International AG, dessen Sprecher Dr. David Frink ist. Dr. Frink verantwortet die Ressorts Finanzen, Logistik, IT, Administration, Compliance, Kommunikation und Personal. Arnd Bucharadt übernimmt die Ressorts Produkt, Marken, Lizenzen und somit die gesamte Produktentwicklung vom Design bis hin zur Beschaffung der Kollektionen. Ralf Weber zeichnet neben der Unternehmensentwicklung für das nationale und internationale Geschäft mit den Handelspartnern (Wholesale) sowie mit den Endkunden (Retail) verantwortlich. Die nähere Ausgestaltung der Vorstandsarbeit wird durch eine Geschäftsordnung bestimmt.

Der Aufsichtsrat

Der Aufsichtsrat der GERRY WEBER International AG setzte sich im Geschäftsjahr 2013/14 aus sechs Mitgliedern zusammen, von denen vier Mitglieder auf der Hauptversammlung nach den Bestimmungen des Aktiengesetzes

und zwei Mitglieder von den Arbeitnehmern nach den Bestimmungen des Drittelbeteiligungsgesetzes gewählt wurden. Der Aufsichtsrat berät und überwacht den Vorstand. Er wird vom Vorstand bei grundlegenden Entscheidungen, die für das Unternehmen von wesentlicher Bedeutung sind, mit einbezogen. Der Aufsichtsrat bestellt die Mitglieder des Vorstands, wobei er auch nach dem Gesichtspunkt der Vielfältigkeit entscheidet.

Ziele für die Zusammensetzung des Aufsichtsrats

Die GERRY WEBER International AG hat sich zum Ziel gesetzt, bei der Wahl des Aufsichtsrats darauf zu achten, dass alle Mitglieder über die erforderlichen Kenntnisse, Fähigkeiten und fachlichen Erfahrungen verfügen. Ferner müssen alle Aufsichtsratsmitglieder über genügend Zeit verfügen, um das Mandat ordnungsgemäß ausführen zu können. Insgesamt soll der Aufsichtsrat so besetzt sein, dass eine qualifizierte Kontrolle der Arbeit des Vorstands, aber auch dessen fachgerechte Beratung gewährleistet sind. Im Einzelnen bedeutet dies, dass die Mitglieder über Erfahrung in den Bereichen Unternehmensführung, Strategie und Personal verfügen sollen. Auf diese Weise soll unter den Aufsichtsratsmitgliedern eine fachliche Diversität sichergestellt sein. Darüber hinaus werden Kenntnisse über das Unternehmen und die Märkte, auf denen das Unternehmen tätig ist, gefordert. Mindestens ein unabhängiges Mitglied muss über Fachwissen auf dem Gebiet der Rechnungslegung, der internen Kontrollverfahren oder der Abschlussprüfung verfügen. Dieses unabhängige Mitglied des Aufsichtsrats soll kein ehemaliges Vorstandsmitglied sein, dessen Bestellung vor weniger als zwei Jahren endete.

Ein Aufsichtsratsmitglied gilt als unabhängig, wenn gewährleistet ist, dass es in keiner geschäftlichen oder persönlichen Beziehung zu der Gesellschaft, deren Organen, einem kontrollierenden Aktionär oder einem verbundenen Unternehmen steht, die einen wesentlichen und nicht vorübergehenden Interessenkonflikt begründen kann. In diesem Zusammenhang stellt das Bestehen eines Arbeitsverhältnisses von Aufsichtsratsmitgliedern mit einem Unternehmen der GERRY WEBER Gruppe oder das Bestehen einer Altersvorsorgezusage einer dieser Gesellschaften zugunsten von Aufsichtsratsmitgliedern keine ausreichende Grundlage für einen Interessenkonflikt dar.

Ziele im Rahmen der Unabhängigkeit des Aufsichtsrats sind:

- Aufsichtsratsmitglieder sollen keine Organfunktionen oder Beratungsaufgaben bei wesentlichen Wettbewerbern der Gesellschaft oder eines Konzernunternehmens ausüben;
- Aufsichtsratsmitglieder sollen keine operative Tätigkeit bei Kunden oder Lieferanten der Gesellschaft oder eines Konzernunternehmens wahrnehmen und
- mindestens zwei von vier Vertretern der Anteilseigner sollen unabhängig sein.

Im Rahmen der Bestellung des Aufsichtsrats wird neben der fachlichen Diversität ebenfalls eine angemessene Vertretung von Frauen unter den Mandaten angestrebt. Der Aufsichtsrat strebt bei einer Anzahl von sechs Mitgliedern im Geschäftsjahr 2013/14 einen Frauenanteil von mindestens zwei weiblichen Aufsichtsratsmitgliedern an. Die Zusammensetzung des Aufsichtsrats entspricht den sich von der Gesellschaft selbst gesteckten Zielen zu weiten Teilen. Lediglich das Ziel, den Anteil der weiblichen Aufsichtsratsmitglieder auf mindestens zwei Frauen zu erhöhen, haben wir mit derzeit einer Frau im Gremium noch nicht erreicht. Ziel bei der nächsten Aufsichtsratswahl ist die Erreichung einer Frauenbeteiligung im Aufsichtsrat von mindestens 1/3.

Den Empfehlungen des Corporate Governance Kodex folgend hat sich der Aufsichtsrat einer Effizienzprüfung unterzogen. Ein Mitglied des Aufsichtsrats ist ehemaliges Vorstandsmitglied der GERRY WEBER International AG und bereits seit mehr als fünf Jahren aus dem Vorstand der Gesellschaft ausgeschieden. Entsprechend gehörte dem Aufsichtsrat im Geschäftsjahr 2013/14 eine ausreichende Anzahl an unabhängigen Mitgliedern an. Interessenskonflikte gab es im Berichtszeitraum keine.

Im Geschäftsjahr 2013/14 blieb die Zusammensetzung des Aufsichtsrats unverändert. Auf der Hauptversammlung am 4. Juni 2014 wurde Gerhard Weber mit Beginn des Geschäftsjahres 2014/15 in den Aufsichtsrat gewählt. Er ersetzt damit Dr. Wolf-Albrecht Prautzsch, der sein Aufsichtsratsmandat aus persönlichen Gründen zum 31. Oktober 2014 niedergelegt hatte.

Um den gesetzlichen Anforderungen des Mitbestimmungsgesetzes sowie den Anforderungen nach der geforderten Vielfalt in den kommenden Geschäftsjahren noch besser Rechnung zu tragen, wird die Anzahl der Aufsichtsräte zukünftig, mit Abschluss der Hauptversammlung am 16. April 2015, von sechs auf zwölf Mandate ausgeweitet.

Zusammensetzung des Aufsichtsrats sowie externe Mandate von Aufsichtsratsmitgliedern

Herr Dr. Ernst F. Schröder – Aufsichtsratsvorsitzender, Bielefeld

- Vorsitzender des Aufsichtsrats der S.A.S. Hôtel Le Bistrol, Paris, Frankreich,
- Vorsitzender des Aufsichtsrats der S.A.S. Hôtel du Cap-Eden-Roc, Antibes, Frankreich,
- Vorsitzender des Aufsichtsrats der S.A.S. Château du Domaine St. Martin, Vence, Frankreich,
- Mitglied des Aufsichtsrats der S.A. Damm, Barcelona
- Vorsitzender des Beirats des Bankhauses Lampe KG in Düsseldorf,
- Vorsitzender des Aufsichtsrats der L. Possehl mbH & Co., Lübeck, Mitglied seit 1. Januar 2014 und seit 15. April 2014 Vorsitzender.

Udo Hardieck,
Diplom Ingenieur, Halle / Westfalen

- Mitglied des Beirates bei Nordfolien GmbH, Steinfeld

Charlotte Weber-Dresselhaus,
Bankkauffrau, Halle / Westfalen

Dr. Wolf-Albrecht Prautzsch,
Bankkaufmann, Münster (bis 31. Oktober 2014)

- Vorsitzender des Aufsichtsrats bei der Westfalen AG und
- Mitglied des Aufsichtsrats der Gauselkamp AG in Espelkamp.

Olaf Dieckmann,
technischer Angestellter, Halle / Westfalen

Klaus Lippert,
kaufmännischer Angestellter, Halle / Westfalen

Zusammensetzung und Arbeitsweise der Ausschüsse des Aufsichtsrats

Die Arbeit in themenspezifischen Ausschüssen gewährleistet neben der gemeinschaftlichen Arbeit ein größtmögliches Niveau an Effizienz. Aus diesem Grund hat der Aufsichtsrat zwei Ausschüsse gebildet: den Prüfungsausschuss und den Nominierungsausschuss. Beide Ausschüsse bereiten die Fachthemen für das Aufsichtsratsplenium vor und ergänzen diese. Um eine möglichst effiziente Kommunikation zwischen den Ausschüssen und dem Gesamtplenium zu gewährleisten, stellt der Aufsichtsratsvorsitzende, Dr. Ernst F. Schröder, den Vorsitz in beiden Ausschüssen. Weitere Informationen zu den Sitzungen des Aufsichtsrats und zu der Arbeit der Ausschüsse können im „Bericht des Aufsichtsrats“ dieses Geschäftsberichtes nachgelesen werden.

Zusammenarbeit von Aufsichtsrat und Vorstand

Zum Wohl der Gesellschaft arbeiten Aufsichtsrat und Vorstand eng zusammen. Der Vorstand informiert den Aufsichtsrat regelmäßig, zeitnah und umfassend über alle laufenden und kurzfristig anfallenden Themen rund um die Geschäftsentwicklung, die Risikolage und die strategische Ausrichtung der Gesellschaft. Für Geschäfte von grundlegender Bedeutung wird dem Aufsichtsrat ein Zustimmungsvorbehalt gewährt. Abweichungen des Geschäftsverlaufs von zuvor

aufgestellten Planungen und Zielen werden ausführlich erläutert und begründet. Der Vorstand leitet dem Prüfungsausschuss die Quartals- und Halbjahresberichte zu und erläutert diese vor Veröffentlichung.

Mögliche Interessenskonflikte und Directors Dealings

Aufsichtsrat und Vorstand sind dem Unternehmensinteresse verpflichtet. Das Ausnutzen ihrer Position zur Verfolgung eigener Interessen oder zur Bevorteilung von nahe stehenden Personen ist ihnen nicht gestattet. Etwaige Vorfälle oder Interessenskonflikte durch Nebentätigkeiten sind unverzüglich dem Aufsichtsrat offenzulegen. Dieser entscheidet dann über das weitere Vorgehen. Im abgelaufenen Geschäftsjahr sind weder bei den Vorstands- noch bei den Aufsichtsratsmitgliedern Interessenskonflikte aufgetreten.

Transparenz ist die Grundlage für gute Corporate Governance. Wir melden alle Transaktionen der Vorstands- und der Aufsichtsratsmitglieder. Nach § 15a WpHG müssen Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder sowie Personen, mit denen sie in einer engen Beziehung stehen, den Erwerb oder die Veräußerung von Aktien sowie darauf bezogene Erwerbs- oder Veräußerungsrechte, wie etwa Optionen oder Rechte, die unmittelbar vom Börsenkurs der GERRY WEBER Aktie abhängen, offenlegen. Im abgelaufenen Geschäftsjahr 2013/14 sind folgende Transaktionen, die den Mitgliedern des Vorstands und des Aufsichtsrats zuzurechnen sind, ausgeführt worden:

Datum	Meldepflichtiger	Geschäftsart	Stückzahl	Preis pro Stück	WKN
14.03.2014	Ralf Weber	Verkauf	5.500	30,21	DX9UFV
14.03.2014	Ralf Weber	Verkauf	9.000	29,46	DX4AGB
20.06.2014	Ralf Weber	Kauf	4.600	32,70	DT3YW
29.08.2014	Charlotte Weber-Dresselhaus	Kauf	8.000	33,00	330410
16.10.2014	Ralf Weber	Kauf	2.000	28,21	330410
16.10.2014	Ralf Weber	Kauf	2.100	27,63	330410
17.10.2014	R&U Weber GmbH & Co. KG	Kauf	1.638	27,66	330410
24.10.2014	R&U Weber GmbH & Co. KG	Kauf	1.000	29,04	330410

Aktienbesitz von Vorstand und Aufsichtsrat zum 31. Oktober 2014

Daraus ergibt sich zum Stichtag folgender meldungspflichtiger Wertpapierbesitz:

Vorstand	Anzahl Aktien in Stück	Anteil am Grundkapital in %
Gerhard Weber (indirekt)	13.338.870	29,06
Ralf Weber (direkt und indirekt)	1.119.195	2,44

Aufsichtsrat	Anzahl Aktien in Stück	Anteil am Grundkapital in %
Udo Hardieck (direkt und indirekt)	7.994.845	17,42
Charlotte Weber-Dresselhaus	77.006	0,17
Klaus Lippert	200	0,00
Olaf Dieckmann	28	0,00

RECHNUNGSLEGUNG UND ABSCHLUSSPRÜFUNG

Der Konzernabschluss und die Zwischenberichte der GERRY WEBER Gruppe werden nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) des International Accounting Standard Board (IASB) unter Berücksichtigung der Interpretationen des Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC) erstellt, wie sie in der Europäischen Union anzuwenden sind. Der Jahresabschluss der GERRY WEBER International AG wurde gemäß den Vorschriften des Handelsgesetzbuches (HGB) erstellt.

Als Abschlussprüfer wurde von der Hauptversammlung die PricewaterhouseCoopers Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft (PWC) gewählt. Der Prüfungsausschuss hatte zuvor die Unabhängigkeit des Wirtschaftsprüfers sichergestellt. Der gewählte Prüfer nimmt an den Beratungen des Aufsichtsrats über den Jahres- und Konzernabschluss teil und berichtet über die wesentlichen Ergebnisse der Prüfung. Der Abschlussprüfer informiert

den Aufsichtsrat über alle für die Aufgaben des Aufsichtsrats wesentlichen Ergebnisse, die sich im Laufe der Abschlussprüfung ergeben. Darüber hinaus unterrichtet der Abschlussprüfer den Aufsichtsrat, wenn er bei der Abschlussprüfung Tatsachen feststellt, die mit der vom Vorstand und Aufsichtsrat abgegebene Entsprechenserklärung nicht übereinstimmen.

CHANCEN- UND RISIKOMANAGEMENT

Die gewissenhafte Handhabung von Risiken im Zusammenhang mit dem Unternehmensgeschäft gehört zu den Grundsätzen guter Corporate Governance und ist wesentlicher Bestandteil unserer Unternehmensführung. Chancen und Risiken frühzeitig zu erkennen und zu beurteilen, ermöglicht es uns, Chancen besser zu nutzen sowie negative Abweichungen von den Planannahmen zu antizipieren und Gegenmaßnahmen einzuleiten. Zu diesem Zweck hat der Vorstand der GERRY WEBER Gruppe gemäß § 91 Abs. 2 AktG ein Risikomanagementsystem eingeführt. Das System wird von den Abschlussprüfern überprüft. Das System und die dargestellten Risiken werden kontinuierlich weiterentwickelt und den sich verändernden Rahmenbedingungen angepasst. Einzelheiten zu dem Risikomanagementsystem sind im Abschnitt „Chancen und Risikobericht“ aufgeführt.

COMPLIANCE

Wir verstehen unter Compliance die nachhaltige Verankerung regelkonformen Verhaltens im Unternehmensgefüge. Das Compliance-System der GERRY WEBER Gruppe soll die Mitarbeiter im In- und Ausland vor Gesetzesverstößen bewahren und sie dazu befähigen, die selbstgesetzten Unternehmensrichtlinien umzusetzen.

Neben der Einhaltung der einerseits vom Gesetzgeber und andererseits vom Unternehmen selber festgelegten Regeln und Gesetze ist es uns vor allem wichtig, ethisch und moralisch einwandfreies Verhalten in der Unternehmenskultur zu verankern. Besonders hierdurch schaffen wir eine Grundlage für gegenseitiges Vertrauen.

Ein für alle Mitarbeiter bindender Verhaltenskodex ist die Basis für unser Compliance-Programm. Der Kodex führt alle

Verhaltensrichtlinien für die Mitarbeiter im Umgang mit Kollegen, Kunden, Zulieferern und anderen externen Interessengruppe auf. Neben unserem Verhaltenskodex bilden Richtlinien zu den Themen Social Compliance, Wettbewerbs- und Kartellrecht, dem Vermeiden von Interessenskonflikten, Geschenke und Einladungen, Kapitalmarkt und Kommunikation sowie Gesundheit, Umwelt und Sicherheit das Gerüst unserer Compliance-Struktur.

Der Compliance-Bereich ist innerhalb der Konzernrevision verankert und durchdringt alle wesentlichen Unternehmensbereiche. Der Chief Compliance Officer berichtet direkt an den CFO. Er trägt wesentlich dazu bei, dass das Compliance-Programm in allen Teilen des Konzerns implementiert ist und dass alle Mitarbeiter und Führungskräfte zu dem Thema Compliance geschult werden. Der Chief Compliance Officer bündelt alle Anliegen der Local Compliance Officers, die in den jeweiligen Fachbereichen Ansprechpartner für Compliance-bezogene Fragestellungen sind. Darüber hinaus hat der Chief Compliance Officer den Vorsitz im Compliance Committee. Dieses Gremium verfolgt die kontinuierliche Verbesserung des Compliance-Programms und tritt in regelmäßigen Abständen zusammen. In seiner Steuerungsfunktion steuert es fachbereichsübergreifend die Ausrichtung des Compliance-Programms und die Compliance-Aktivitäten im Unternehmen. In seiner Beratungsfunktion begleitet es die Untersuchung erheblicher Verstöße gegen die Compliance-Regeln und kann angemessene Maßnahmen empfehlen.

Das Compliance-Programm wird durch ein Hinweissystem unterstützt, welches die Mitarbeiter ermutigt, ihre Anliegen offen anzusprechen und auf Umstände hinzuweisen, die auf die Verletzung von Gesetzen oder interner Richtlinien hindeuten. Bei einem begründeten Verdacht auf Unregelmäßigkeiten dient zudem ein unabhängiger, externer Ombudsmann als Ansprechpartner für Mitarbeiter und Externe.

Gegenseitige Achtung und Respekt sind für uns Grundwerte, die wir leben und nach denen wir unser Handeln ausrichten. Darüber hinaus sind wir der Chancengleichheit verpflichtet. Wir respektieren die Menschenrechte und achten auf ihre Einhaltung. Respektlose, einschüchternde oder beleidigende

Handlungen gegenüber Kunden, Geschäftspartnern oder Kollegen können wir nicht dulden. Unser eigenes Verhalten stellt sicher, dass der Name unseres Unternehmens jederzeit Vertrauen verdient.

Transparente Kommunikation

Über Pressemitteilungen und Kapitalmarktveröffentlichungen sowie über Geschäfts- und Quartalsberichte informieren wir laufend über den Geschäftsverlauf sowie über aktuelle Entwicklungen der GERRY WEBER Gruppe. Wir haben es uns zum Ziel gesetzt, in unserer Kommunikation jederzeit die größtmögliche Transparenz zu gewährleisten. Aus diesem Grund werden alle Interessengruppen, das heißt alle Aktionäre, Kunden, Analysten, Vertreter der Presse und die interessierte Öffentlichkeit zeitnah und gleichberechtigt von uns über aktuelle Geschäftsentwicklungen informiert. Alle Informationen werden zudem parallel in deutscher und in englischer Sprache veröffentlicht. Mit dem Zeitpunkt der Veröffentlichung sind alle Informationen auf unserer Homepage zugänglich und können dort jederzeit abgerufen werden. Darüber hinaus informieren wir auf Investorenkonferenzen und Aktionärsforen, aber auch in Einzelgesprächen, regelmäßig bestehende und potenzielle neue Aktionäre und Investoren über unser Geschäftsmodell und den Geschäftsverlauf. In unserem Finanzkalender werden alle Termine und Veröffentlichungstage mit ausreichendem zeitlichen Vorlauf auf unserer Internetseite veröffentlicht. Darüber hinaus ist der Kalender am Ende dieses Geschäftsberichts zu finden.

Hauptversammlung und Rechte der Aktionäre

Die Aktionäre der GERRY WEBER International AG üben ihre Mittbestimmungs- und Kontrollrechte auf der jährlich stattfindenden ordentlichen Hauptversammlung aus. Es gilt das „one share, one vote“-Prinzip. Das heißt, jede Aktie gewährt eine Stimme. An der vergangenen Hauptversammlung am 4. Juni 2014 haben rund 1.100 Aktionäre und Aktionärsvertreter teilgenommen. Dies entspricht einem Anteil am Grundkapital der Gesellschaft in Höhe von 72,8%. Unsere Aktionäre können ihre Stimmen persönlich oder über einen Bevollmächtigten ihrer Wahl oder einen weisungsgebundenen Stimmrechtsvertreter ausüben.

Im Vorfeld der Hauptversammlung erhalten alle Aktionäre alle relevanten Informationen zugeschickt. Darüber hinaus können sie die Geschäfts- und Quartalsberichte auf der Internetseite www.gerryweber.com der Gesellschaft unter der Rubrik „Investoren“ abrufen. Im Rahmen der Einladung zur Hauptversammlung werden alle Tagesordnungspunkte erläutert sowie die Teilnahmebedingungen dargelegt.

VERGÜTUNGSBERICHT

Im Vergütungsbericht werden alle Grundsätze für die Festsetzung der Gesamtvergütung der Vorstandsmitglieder und des Aufsichtsrats der GERRY WEBER International AG zusammengefasst. Dabei werden die einzelnen Vergütungskomponenten sowie die Höhe der Vergütung der Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats erläutert. Der Vergütungsbericht ist Bestandteil des Konzernlageberichts und somit des testierten Abschlusses.

Vergütung des Vorstands der GERRY WEBER International AG

Grundsätze der Vorstandsvergütung

Die Vergütungsstruktur des Vorstands der GERRY WEBER International AG ist auf eine nachhaltige und den Unternehmenswert erhöhende Entwicklung ausgerichtet. Sie enthält sowohl fixe als auch variable Komponenten. Grundlage für die Bemessung des Vorstandsgehalts sind insbesondere die wirtschaftliche Lage, der Erfolg sowie die Zukunftsaussichten der GERRY WEBER Gruppe, unter anderem gemessen an der bereinigten Gesamtkapitalrendite. Ferner die jeweilige individuelle persönliche Leistung des einzelnen Vorstandsmitglieds sowie die horizontale und vertikale Beurteilung bezogen auf das Vergleichsumfeld. Das Vergleichsumfeld orientiert sich einerseits an den Vergütungsstrukturen vergleichbarer Unternehmen und andererseits an den Gehältern des oberen Führungskreises sowie der relevanten Belegschaft des Unternehmens.

Höhe und Struktur

Den Grundsätzen der Vorstandsvergütung entsprechend enthält diese je eine erfolgsunabhängige (Fixum) und eine erfolgsabhängige (variable) Komponente. Die erfolgsbezogenen Komponenten enthalten dabei Bestandteile mit mehrjähriger Bemessungsgrundlage. Daneben erhalten die Vorstandsmitglieder die üblichen Nebenleistungen wie z. B. Sachbezüge und/oder Versicherungsbeiträge. Aktienbasierte Bestandteile der Vorstandsvergütung gibt es nicht.

Fixum

Die erfolgsunabhängige, feste Vergütung (Fixum) ist die vertraglich festgelegte Grundvergütung, die monatlich in gleichen Raten ausbezahlt wird. Darüber hinaus erhalten die Vorstandsmitglieder in markt- und konzernüblicher Weise Nebenleistungen in Form von Sachbezügen, wie der Nutzung bzw. Überlassung eines Dienstfahrzeuges sowie der Gewährung des Unfallversicherungs- und eines Haftpflichtschutzes. Wenn es sich bei diesen Sachbezügen um geldwerte Vorteile handelt, werden sie entsprechend versteuert. Die sonstigen Bezüge werden als Bestandteil der fixen Vergütung ausgewiesen.

Erfolgsabhängige Vergütungskomponenten

Bei den Vorstandsverträgen, die vor dem 24. Mai 2011 abgeschlossen wurden, orientiert sich die erfolgsabhängige Vergütung am Vorsteuerergebnis des Konzerns. Bei den Vorstandsverträgen, die nach dem 24. Mai 2011 abgeschlossen wurden, richtet sich die variable Vergütung nach den nachfolgend aufgeführten Kriterien:

Die erfolgsabhängigen, also variablen Vergütungsanteile richten sich maßgeblich nach dem Grad der Zielerreichung der vom Aufsichtsrat festgelegten Zielvorgaben. Dabei gliedert sich der Bestandteil der erfolgsabhängigen Vergütung in drei mögliche Komponenten: die um Sondereffekte bereinigte Gesamtkapitalrendite, als Komponente, die den Unternehmenserfolg widerspiegelt, die Option einer leistungsbezogenen Tantieme, die der Aufsichtsrat auf Basis der individuellen Leistung jedem einzelnen

Vorstandsmitglied gewähren kann, sowie die Möglichkeit einer Sondertantieme auf Basis von besonders hervorzuhebenden Leistungen und/oder außerordentlich positiven Entwicklungen in der Unternehmensgruppe. Das Vergütungssystem enthält Höchstgrenzen in Form prozentualer Obergrenzen, jedoch keine betragsmäßigen Höchstgrenzen.

- a) Bemessungsgrundlage der variablen Vergütung ist die um Sondereffekte bereinigte Gesamtkapitalrendite der GERRY WEBER Gruppe. Diese Gesamtkapitalrendite wird mit einem Zielerreichungsfaktor gewichtet, der den Grad der Zielerreichung wiedergibt. Die Höhe der zu erzielenden Gesamtkapitalrendite wird dabei auf Basis der Mittelfristplanung der Gesellschaft vorab vom Aufsichtsrat festgelegt.

Bei einer Zielerreichung von mehr als 50% wird jeder angefangene Prozentpunkt über 50% mit einem Zielerreichungsfaktor von 0,02 multipliziert. Der sich daraus ergebende Faktor wird mit einem vorher festgelegten Betrag in Euro multipliziert und ergibt so die erste variable Vergütungskomponente. Die maximale Begrenzung der variablen Vergütung liegt bei 150%, sodass eine Begrenzung der variablen Vergütung nach oben gegeben ist.

Bei einer Zielerreichung von 50% oder weniger beträgt der Multiplikationsfaktor Null, sodass die sich aus dieser Komponente ergebende variable Vergütung vollständig entfällt.

- b) Neben der unter a) dargestellten unternehmenserfolgsbezogenen Komponente kann der Aufsichtsrat eine individuelle leistungsbezogene Tantieme gewähren. Diese Tantieme ist abhängig von der individuellen Leistung jedes einzelnen Vorstandsmitglieds. Dazu werden individuell mit den Vorstandsmitgliedern qualitative Ziele festgelegt. Bei einer Zielerreichung von 100% wird die vereinbarte Tantieme vollständig ausgezahlt. Bei einer Über- oder Unterfüllung der Ziele hat der Aufsichtsrat die Möglichkeit, die Tantieme um bis zu 50% des festen Jahresgehalts zu erhöhen bzw. zu reduzieren.

- c) Bei besonders hervorzuhebenden Leistungen und/oder außerordentlich positiven Entwicklungen der gesamten GERRY WEBER Gruppe hat der Aufsichtsrat die Möglichkeit, eine Sondertantieme auszuloben, bzw. die individuelle leistungsbezogene Tantieme einzelner Vorstandsmitglieder in angemessenem Umfang anzupassen.

Verträge nach den neuen Regelungen enthalten grundsätzlich eine Limitierung der variablen Vergütung nach oben. Eine Zielgröße zur Ermittlung ist u. a. die bereinigte Gesamtkapitalrendite der GERRY WEBER Gruppe. Die Höhe der zu erzielenden Gesamtkapitalrendite wird dabei auf Basis der Mittelfristplanung der Gesellschaft vorab festgelegt. Da die in einem Jahr realisierte Gesamtkapitalrendite zum Zeitpunkt der Festsetzung der variablen Vergütungsstruktur nicht feststehen konnte (Feststellung des Ist-Wertes erfolgt erst am Ende eines Geschäftsjahres), erfolgte keine betragsmäßige Limitierung dieser variablen Vergütungsgröße, sondern lediglich eine maximal mögliche Zielerreichung von 150%.

Regelungen für den Fall der Beendigung der Vorstandstätigkeit

Im Falle einer vorzeitigen Beendigung der Vorstandstätigkeit, ohne dass ein wichtiger Grund vorliegt, werden die Zahlungen an das ausscheidende Vorstandsmitglied einschließlich der Nebenleistungen nicht länger als zwei Jahre fortgeführt (Vereinbarung eines Abfindungs-Caps). Darüber hinaus dürfen die Zahlungen auch die Vergütung für die Restlaufzeit des jeweiligen Dienstvertrages nicht überschreiten. Somit entsprechen die Regelungen in den Vorstandsverträgen hier den Empfehlungen des DCGK in seiner Fassung vom 24. Juni 2014.

Vorstandsvergütung für das Geschäftsjahr 2013/14

Für das Geschäftsjahr 2013/14 ergibt sich vor dem Hintergrund der vorher festgelegten Bemessungsgrundlage, der Erreichung der individuellen Ziele der Vorstandsmitglieder sowie unter Berücksichtigung der wirtschaftlichen Entwicklung und Lage der GERRY WEBER Gruppe eine Gesamtvergütung des Vorstands der GERRY WEBER International AG von EUR 6,5 Mio. (Vorjahr: EUR 5,7 Mio.).

Die Zusammensetzung aus fixer und variabler Vergütung für das Geschäftsjahr 2013/14 ist der nachfolgenden Tabelle zu entnehmen. Die Angaben in Klammern entsprechen dem Vorjahreswert.

in TEUR	Fixe Vergütung	Variable Vergütung	Summe
Gerhard Weber (Vorsitzender bis zum 31.10.2014)	755 (755)	3.200 (3.000)	3.955 (3.755)
Ralf Weber (seit 01.08.2013)	472 (118)	350 (108)	822 (226)
Dr. David Frink	474 (474)	350 (300)	824 (774)
Doris Strätker (bis 31.07.2013)	0 (497)	0 (225)	0 (722)
Arnd Buchardt (seit 01.08.2013)	522 (128)	350 (112)	872 (240)
Gesamt	2.223 (1.972)	4.250 (3.745)	6.473 (5.171)

Auf die einzelnen Mitglieder des Aufsichtsrats entfielen im abgelaufenen Geschäftsjahr 2013/14 die in der nachfolgenden Tabelle aufgeführten Summen. Die Angaben in Klammern beziehen sich auf das Vorjahr.

in TEUR	Fixe Vergütung
Dr. Ernst F. Schröder (Vorsitzender)	180 (180)
Udo Hardieck (Stellvertretender Vorsitzender)	90 (90)
Charlotte Weber-Dresselhaus	60 (60)
Dr. Wolf-Albrecht Prautzsch	60 (60)
Olaf Dieckmann	60 (60)
Klaus Lippert	60 (60)
Gesamt	510 (510)

Vergütung des Aufsichtsrats der GERRY WEBER International AG

Die Vergütung des Aufsichtsrats wird durch die Hauptversammlung festgelegt und durch § 23 der Satzung der GERRY WEBER International AG geregelt. Die Vergütung des Aufsichtsrats enthält, neben der Erstattung für notwendige Auslagen, ausschließlich eine fixe, d. h. erfolgsunabhängige Komponente. Jedes Aufsichtsratsmitglied erhält pro vollständig abgeleisteten Geschäftsjahr TEUR 60,0. Der Vorsitzende des Aufsichtsrats bekommt das Dreifache, sein Stellvertreter das Eineinhalbfache. Damit ist der Vorsitz und der stellvertretende Vorsitz im Gremium berücksichtigt. Die Vergütung wird nach der Hauptversammlung für das vorangegangene Geschäftsjahr ausgezahlt. Falls es Neuwahlen gab oder ein Mitglied aus dem Aufsichtsrat ausscheidet, erfolgt die Auszahlung zeitanteilig.

Aus der Tabelle ist zu entnehmen, dass sich die Aufsichtsratsvergütung im Vergleich zum Vorjahr nicht verändert hat. Die Vergütung für den gesamten Aufsichtsrat summiert sich auf TEUR 510,0. Darüber hinaus hat keines der Aufsichtsratsmitglieder weitere Vergütungen oder Erstattungen von der GERRY WEBER International AG oder ihr verbundener Unternehmen erhalten.

DIE GERRY WEBER AKTIE

Nach einem deutlichen Kursanstieg in den ersten acht Monaten des Geschäftsjahres von EUR 30,49 am 1. November 2013 (Xetra Schlusskurs) auf den bisherigen Höchstkurs von EUR 39,24 am 3. Juni 2014 (Xetra Schlusskurs) verlor die GERRY WEBER Aktie in den verbleibenden vier Monaten des Berichtszeitraumes und schloss mit einem Kurs von EUR 32,03 (Xetra Schlusskurs am 31. Oktober 2014) das Geschäftsjahr.

- Kursanstieg von insgesamt 5,1 % im abgelaufenen Geschäftsjahr 2013/14
- Stabile Dividende von EUR 0,75 pro Aktie

Nach einem guten Start im November 2013 erlebte der DAX in unserem Berichtszeitraum (1. November 2013 bis 31. Oktober 2014) eine Berg- und Talfahrt. Die lockere Geldpolitik der Europäischen Zentralbank (EZB) verbunden mit einem sehr niedrigen Zinsniveau ließen den DAX am 20. Juni 2014 auf ein Allzeithoch von 10.051 Punkten klettern. Geopolitische Krisen in der Ukraine, im Irak und in Syrien sowie die Spannungen zwischen Russland und den westlichen Staaten sorgten zeitweise für Verunsicherung an den Kapitalmärkten, sodass die Kurse ab Mitte Juli 2014 wieder fielen. Nach einem kurzen Zwischenhoch von 9.891 Punkten im September sackte der DAX zum Ende unseres Geschäftsjahres am 31. Oktober 2014 wieder auf 9.326 Punkte ab. Insgesamt konnte der DAX in unserem Geschäftsjahr 2013/14 rund 3,5% zulegen.

KURSENTWICKLUNG

Im abgelaufenen Geschäftsjahr 2013/14 konnte der Verlauf des Aktienkurses der GERRY WEBER Aktie mit den relevanten Indices insgesamt gut mithalten. Nach einer starken Performance in den ersten acht Monaten des Geschäftsjahres folgte der Kurs der GERRY WEBER Aktie dem allgemeinen Markttrend und verlor zum Ende des Geschäftsjahres wieder. Dessen ungeachtet konnte im Berichtszeitraum ein Kursanstieg von 5,1 % realisiert werden, wohingegen der MDAX, der Index in dem die GERRY WEBER Aktie gelistet ist, lediglich 0,8% zulegte.

Nachdem der Kurs der GERRY WEBER Aktie in den ersten Wochen des Geschäftsjahres 2013/14 auf EUR 28,76

ENTWICKLUNG DER GERRY WEBER AKTIE IM ZEITRAUM VOM 1. NOVEMBER 2013 – 31. OKTOBER 2014

in EUR



gefallen war, stieg er aufgrund positiver Unternehmensnachrichten zum Ende des 1. Quartals deutlich auf EUR 37,16 am 24. Februar 2014 an. In den folgenden Wochen stieg der Kurs der GERRY WEBER Aktie kontinuierlich weiter auf seinen bisherigen Höchstwert von EUR 39,24 am 3. Juni 2014. Dem generellen Stimmungswechsel auf den internationalen Aktienmärkten konnte sich jedoch auch die GERRY WEBER Aktie nicht entziehen und erreichte wie auch DAX und MDAX Anfang Oktober 2014 mit einem Wert von EUR 28,65 den tiefsten Punkt im Berichtszeitraum. Verstärkt wurde dieser Abwärtstrend in den letzten Monaten des Geschäftsjahres vor allem durch die wetterbedingt schwierige Lage im Bekleidungseinzelhandel. Der in Deutschland viel zu warme Herbstbeginn erschwerte den Absatz der neu eingetroffenen Winterware, sodass die Umsätze im Vergleich zum Vorjahr rückläufig waren. Umfragen der Fachzeitschrift Textilwirtschaft wiesen mit Umsatzzahlen von -9% im September und -10% im Oktober 2014 kein positives Bild für die Branche aus.

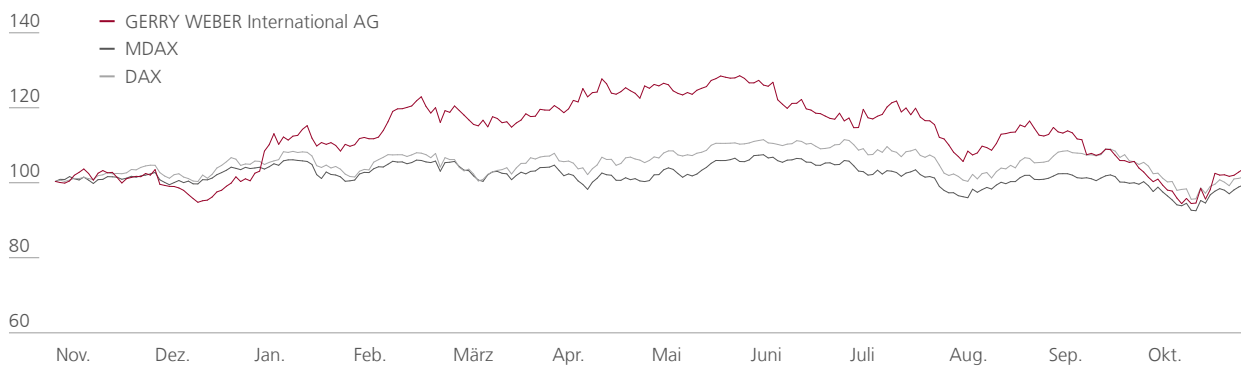
Der Kursverlauf der GERRY WEBER Aktie im Betrachtungsraum spiegelt einerseits den allgemeinen Trend des Handelsumfeldes wider, liefert andererseits aber auch einen Hinweis auf den Einfluss des realwirtschaftlichen Umfeldes. Auch wenn sich die GERRY WEBER Gruppe in der zweiten Hälfte des Geschäftsjahres besser als der Markt entwickelt hat, so

konnte sie sich, auch mit Hinblick auf die Kursentwicklung, nicht von dem allgemeinen Trend lösen.

Die GERRY WEBER International AG wird den eingeschlagenen Wachstumsweg konsequent weiterführen. Wir sehen weiteres Wachstumspotenzial einerseits in der Expansion des Retail Bereiches in Europa und Nordamerika und andererseits in der weiteren Internationalisierung der Marken GERRY WEBER, TAIFUN und SAMOON. Den Herausforderungen im Zusammenhang mit zunehmend instabilen bzw. atypischen Wetterverhältnissen begegnen wir mit einem verstärkten „In-Season-Management“, also einer verbesserten und schnelleren Umsetzung der sich wetterbedingt kurzfristig ändernden Kundennachfrage.

Mit einem Handelsvolumen von durchschnittlich 94.533 bzw. EUR 3,2 Mio. pro Tag wurden 2013/14 im Vergleich zum Vorjahr (112.044 Aktien bzw. EUR 3,7 Mio. pro Tag) weniger GERRY WEBER Aktien gehandelt als im Jahr zuvor. Insgesamt wurden im abgelaufenen Geschäftsjahr 2013/14 an allen deutschen Börsenplätzen 23,8 Mio. Aktien gehandelt (Vorjahr: 28,3 Mio. Aktien). Bei Betrachtung der Kursentwicklung der vergangenen fünf Jahre der GERRY WEBER Aktie lässt sich feststellen, dass der Kurs von EUR 10,81 auf EUR 32,03 gestiegen ist. Dies entspricht einem Anstieg von 196,3%. Im gleichen Zeitraum legte der DAX rund 72,2%

ENTWICKLUNG GERRY WEBER AKTIE, DAX UND MDAX IM ZEITRAUM VOM 1. NOVEMBER 2013 – 31. OKTOBER 2014 indexiert



und der MDAX als Index, in dem die GERRY WEBER Aktie gelistet ist, um 139,7% zu. In diesem Zusammenhang ist zudem zu berücksichtigen, dass im Juli 2011 von der GERRY WEBER International AG Gratisaktien im Verhältnis 1:1 begeben wurden, was eine entsprechende Anpassung des Aktienkurses zur Folge hatte.

AKTIONÄRSSTRUKTUR UND HAUPTVERSAMMLUNG

Zum Ende des abgelaufenen Geschäftsjahres 2013/14 wurden dem Gründer und bis zu diesem Zeitpunkt Vorstandsvorsitzenden der GERRY WEBER International AG Gerhard Weber insgesamt 29,06% der Aktien indirekt zugerechnet. Udo Hardieck, ebenfalls Gründer des Unternehmens und Aufsichtsratsmitglied, wurden 17,42% der GERRY WEBER Aktien zugerechnet. Damit lag der Freefloat der Gesellschaft zum Stichtag bei 53,52%. Darüber hinaus hielt das Unternehmen Allianz Global Investors Europe zum 31. Oktober 2014 3,12% der Aktien der Gesellschaft.

Der Anteil des stimmberechtigten Grundkapitals der GERRY WEBER International AG betrug auf der ordentlichen Hauptversammlung am 4. Juni 2014 in Halle/Westfalen 72,82% (Vorjahr: 69,5%). Die rund 1.100 Aktionäre stimmten mit großer Mehrheit den zur Beschlussfassung stehenden Tagesordnungspunkten zu. Zu den wichtigsten Tagesordnungspunkten zählte die Wahl Gerhard Webers in den Aufsichtsrat. Die einzelnen Tagesordnungspunkte sowie die Abstimmungsergebnisse können auf der Internetseite www.gerryweber.com unter der Rubrik „Investoren“ eingesehen werden.

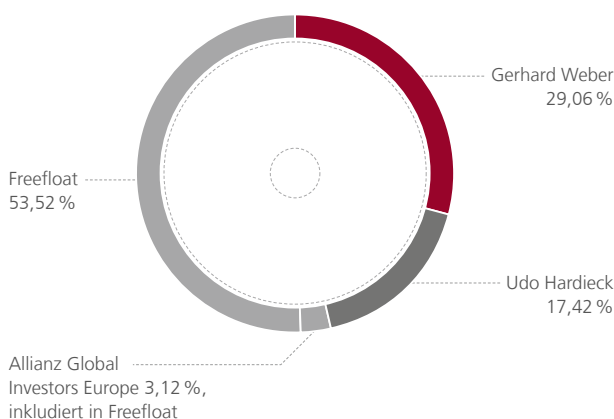
DIVIDENDENPOLITIK

	2013/14	2012/13	2011/12
Jahresüberschuss nach Steuern (in EUR Mio.)	71,4	71,0	78,8
Ergebnis pro Aktie (in EUR)	1,56	1,55	1,72
Dividende pro Aktie (in EUR)	0,75*	0,75	0,75
Ausschüttungssumme (in EUR Mio.)	34,4	34,4	34,4
Ausschüttungsquote (in %)	48,2*	48,5	43,7

* Vorschlag an die kommende Hauptversammlung

AKTIONÄRSSTRUKTUR

in %



GERRY WEBER AM KAPITALMARKT

Transparente Kommunikation und der direkte, offene Dialog mit den Kapitalmarktteilnehmern sind uns sehr wichtig. Wir informieren unsere Aktionäre, Analysten und die interessierte Öffentlichkeit regelmäßig über aktuelle Entwicklungen im Unternehmen. Gerade in schwierigen Zeiten mit einem herausfordernden Umfeld gehen wir verstärkt auf unsere nationalen und internationalen Investoren zu und suchen aktiv den Dialog. Dabei nutzen wir zum einen die Möglichkeit, Umstände und Ereignisse, die zu der aktuellen Geschäftsentwicklung geführt haben, zu erläutern und zum anderen, die zukünftige mittel- bis langfristige Wachstumsstrategie aufzuzeigen. Darüber hinaus werden wir derzeit von 19 Analysten beobachtet und bewertet. Auch hier legen wir großen Wert auf regelmäßigen Kontakt und Austausch.

Neben der Veröffentlichung von Geschäfts- und Quartalsberichten, Pressemitteilungen und Präsentationen über die Entwicklung der GERRY WEBER Gruppe nehmen wir regelmäßig an Kapitalmarktkonferenzen und Roadshows teil. Im abgelaufenen Geschäftsjahr haben wir an 10 nationalen und internationalen Konferenzen teilgenommen und an 11 Roadshowtagen die aktuelle und zukünftige Entwicklung der Gesellschaft dargelegt sowie die Strategie und die Chancen, die sich für die weitere Entwicklung ergeben, vorgestellt und erläutert.

Darüber hinaus nutzen wir verschiedene Aktionärsveranstaltungen, um unsere Privataktionäre über den aktuellen Stand der Gesellschaft zu informieren und im direkten Kontakt Fragen zu beantworten. Ergänzend zu den Präsenzveranstaltungen können alle Interessengruppen von dem umfassenden Informationsangebot auf unserer Internetseite www.gerryweber.com Gebrauch machen. Neben Finanzberichten, Pressemitteilungen und Präsentationen lassen sich dort auch der Finanzkalender sowie alle Informationen rund um die Hauptversammlung wiederfinden. Für darüberhinausgehende Fragen steht das Team der Abteilung Investor Relations gerne zur Verfügung. Die Kontaktinformationen sind ebenfalls auf der Internetseite abrufbar.

DIE GERRY WEBER AKTIE IM ÜBERBLICK

WKN/ISIN	330410/DE0003304101
Indices	MDAX, DAXsector Consumer, DAX Subsector Clothes & Footwear; DAXPLUS Family 30
Transparenzlevels	Regulierter Markt Frankfurt/Prime Standard
Anzahl Aktien zum 31.10.2014	45.905.960 Stück
Designated Sponsors	ODDO SEYDLER BANK AG Deutsche Bank AG

BÖRSENKURSE BERICHTSJAHR 2013/14

Höchstkurs * (in EUR)	39,24
Tiefstkurs * (in EUR)	28,65
Schlusskurs am 31.10.2014 (in EUR)	32,03
Kursperformance der Aktie im Berichtszeitraum (in %)	+5,1 %
Marktkapitalisierung zum 01.11.2013 (in EUR Mio.)	1.399,7
Marktkapitalisierung zum 31.10.2014 (in EUR Mio.)	1.470,4
Durchschnittlicher Aktienumsatz pro Tag in EUR **	3.217.022
Durchschnittlicher Aktienumsatz pro Tag in Stück **	94.533
Dividende je Stammaktie ***	0,75
Ergebnis je Aktie	1,56

* Schlusskurs Xetra Handel
** Alle deutschen Börsenplätze

*** Vorschlag an die kommende Hauptversammlung

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY REPORT

Als international tätiges Unternehmen ist sich die GERRY WEBER Gruppe ihrer Verantwortung gegenüber Mitarbeitern, Gesellschaft und Umwelt sehr bewusst. Corporate Social Responsibility bei GERRY WEBER verstehen wir als das auf unser Unternehmen bezogene Prinzip, nachhaltiges Wirtschaften und gesellschaftliche Verantwortung in unseren täglichen Alltag zu integrieren. Wir haben es uns zur Aufgabe gemacht, alle uns selbst gesteckten Ziele in den Bereichen soziale und ökologische Verantwortung zu erreichen, ohne unser Unternehmensziel des profitablen Wachstums dabei aus den Augen zu verlieren.

MITARBEITER

Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind unsere wichtigste Ressource: Engagierte, motivierte und gut ausgebildete Kolleginnen und Kollegen sind für GERRY WEBER von größter Bedeutung. Derzeit leisten rund 5.440 Mitarbeiter in Halle/Westfalen, unseren Außenbüros, unserer Produktionsstätte in Rumänien und natürlich auch auf den Retail-Verkaufsflächen weltweit ihren Beitrag zum Unternehmenserfolg. Die GERRY WEBER Gruppe bietet allen Mitarbeitern auf ihre individuellen Bedürfnisse zugeschnittene Beschäftigungs- und Weiterbildungsmöglichkeiten. Unsere Personalentwicklung und ein gutes Aus- und Weiterbildungsprogramm sorgen dafür, dass unsere Mitarbeiter auch weiterhin gut auf ihre Aufgaben vorbereitet sind. Neben einer breiten Basis an Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten ist es uns sehr wichtig, ein zeitgemäßes und vor allem familienfreundliches Arbeitsumfeld zu schaffen. Mit einem Frauenanteil von über 90% im Unternehmen ist die Vereinbarkeit von Familie und Beruf ein zentrales Anliegen der GERRY WEBER Gruppe. Dank der betriebseigenen Kindertagesstätte „KIDS WORLD“ können wir unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern rund 90 Kinderbetreuungsplätze direkt auf dem Betriebsgelände in Halle/Westfalen bereitstellen.

Aus- und Weiterbildung

Die GERRY WEBER Gruppe bietet allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern die Möglichkeit, ihre Potenziale zu erkennen und weiterzuentwickeln. Das Angebot der „GERRY WEBER Academy“ unterstützt die Kollegen dabei in allen Belangen – vom Auszubildenden bis hin zur Führungskraft.

Um den laufenden Bedarf an Fach- und Führungskräften auch in Zukunft weiterhin decken zu können, setzen wir auf unser systematisches Personalentwicklungsprogramm, dessen Basis ein maßgeschneidertes berufsbezogenes Ausbildungsprogramm darstellt. Wir bilden jährlich etwa 15–20 junge Menschen als Auszubildende oder im Rahmen eines dualen Studiums in den kaufmännischen und technischen Bereichen unseres Unternehmens aus. Daneben ermöglichen wir jedes Jahr fünf bis zehn Hochschulabsolventen den Einstieg in einem unserer zwei Trainee-Programme.

Unsere Auszubildenden profitieren neben der Arbeit in der täglichen Praxis und dem Unterricht in der Berufsschule direkt von den unternehmenseigenen Qualifizierungsmaßnahmen, wie etwa den zahlreichen Warenkundekursen. Dies zeigt sich auch in den Ergebnissen der Abschlussprüfungen unserer Auszubildenden. In den vergangenen Jahren schlossen regelmäßig Auszubildende der GERRY WEBER Gruppe als Bezirks-, Landes- oder Bundesbeste ab. Im November 2014 wurde eine junge Kollegin mit dem vom Düsseldorfer Verband „ZiTex – Textil & Mode in NRW“ vergebenen ZiTex Award für ihr hervorragendes Abschneiden im Rahmen ihrer Berufsausbildung zur Modeschneiderin ausgezeichnet.

Auch über den Berufsabschluss hinaus begleiten wir unsere Auszubildenden, indem wir sie als Mitarbeiter im Unternehmen weiter qualifizieren oder ihnen bei einer etwaig anschließenden Hochschulausbildung zur Seite stehen. Eine Besonderheit unseres Ausbildungsprogramms ist die Möglichkeit, sich auf einen Auslandsaufenthalt an einem unserer Produktions- und Vertriebsstandorte zu bewerben und das Unternehmen so noch besser kennenzulernen und den eigenen Horizont zu erweitern.

Zwei Trainee-Programme, das „Internationale Trainee-Programm Technik“ und das „Kaufmännische Trainee-Programm“, richten sich jeweils an Absolventen bekleidungstechnischer replektive betriebswirtschaftlich orientierter Studiengänge. Je nach Zielposition umfasst die Trainee-Ausbildung 12–18 Monate. Während dieser Zeit durchlaufen die Absolventinnen und Absolventen vier Abteilungen, die individuell mit ihnen abgestimmt werden und sie auf ihre zukünftige Aufgabe im Unternehmen vorbereiten sollen. Darüber hinaus profitieren alle Programmteilnehmer von den Weiterbildungsmaßnahmen zur Fach-, Methoden- und Führungskompetenz im Rahmen des Qualifizierungs- und Personalentwicklungsprogramms der GERRY WEBER International AG. Neben der Begleitung durch die Personalentwicklung im Hause wird jedem Trainee zusätzlich ein erfahrener Mentor aus der Geschäftsleitung zur Seite gestellt. So können die Programmteilnehmer von den Erfahrungen ihrer Mentoren profitieren und sich schneller im Unternehmen zurechtfinden.

Das technische Trainee-Programm findet hauptsächlich in den Produktionsbüros in Shanghai oder Istanbul statt und bereitet die Absolventen auf ihre Arbeit im jeweiligen Land mit den entsprechenden Aufgaben vor. Auch im Rahmen des kaufmännischen Trainee-Programms gibt es für die Teilnehmer die Möglichkeit, Auslandserfahrungen zu sammeln und eine Trainee-Station im Ausland zu absolvieren.

Das laufende Weiterbildungsprogramm der „GERRY WEBER Academy“ umfasst neben Führungskräfte trainings auch Warenkundekurse, Sprach-, IT- sowie Verkaufsschulungen. Darüber hinaus können je nach Bedarf passende Maßnahmen individuell vereinbart werden. Bei der Umsetzung der Schulungen steht den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern ein großzügiges Angebot an Schulungsräumen mit jeweils passender Ausstattung, wie z. B. einem E-Learning-Raum, zur Verfügung.

Familienorientierte und integrative Unternehmenskultur

Neben der Aus- und Weiterbildung steht vor allem auch die Vereinbarkeit von Familie und Beruf im Fokus unserer Unternehmenspolitik. Flexible Arbeitszeiten und die betriebseigene Kindertagesstätte „KIDS WORLD“ auf dem Firmengelände in Halle / Westfalen zählen hier zu den

wichtigsten Komponenten. Mit dieser familienorientierten Personalpolitik wollen wir berufstätige Eltern beim schnellen Wiedereinstieg in den Beruf unterstützen.

Die 2012 eröffnete Kita auf dem Firmengelände der GERRY WEBER International AG in Halle / Westfalen bietet in sechs Gruppen Platz für etwa 90 Kinder im Alter von vier Monaten bis zum Schuleintritt. Mit längeren Öffnungszeiten und Schließtagen ausschließlich an den gesetzlichen Feiertagen und den unternehmensweiten Brückentagen orientieren wir uns klar an den Bedürfnissen der Eltern.

Auf rund 6.700 qm Grund und rund 3.500 qm Nutzfläche wurde direkt neben der Unternehmenszentrale ein 200 Jahre alter Fachwerkkotten so restauriert, dass er nun ein lichtdurchfluteter Raum für die Kinder ist. Zu dem Komplex gehören außerdem ein angrenzender Neubau mit Gruppenräumen und eine Scheune, die als Abenteuerspielplatz dient. Alle Gebäude werden gemäß unserer Nachhaltigkeitsmaxime mit Erdwärme beheizt. Im Schnitt wird jede Gruppe nicht nur mit zwei bis drei Erziehern, sondern zusätzlich noch von einer ausschließlich Englisch sprechenden Fachkraft betreut. So lernen Kinder durch den Umgang mit einem englischsprachigen „native speaker“ spielerisch den Gebrauch der englischen Sprache. Eine weitere Besonderheit ist, dass alle Mahlzeiten für die Kinder von der eigenen Kita-Köchin frisch zubereitet werden. Dabei wird darauf geachtet, dass viele frische Produkte direkt aus der Region verwendet werden.

Für ihr Engagement, Naturwissenschaften und Technik erlebbar zu machen und den natürlichen Forscherdrang der Kinder zu fördern, wurde die GERRY WEBER Kita „KIDS WORLD“ kürzlich als „Haus der kleinen Forscher“ ausgezeichnet. Mit dieser Zertifizierung würdigt die gleichnamige Stiftung Kitas in Deutschland, die sich in der frühkindlichen Bildung in den Bereichen Naturwissenschaften und Technik besonders engagieren.

In Zeiten des demografischen Wandels und des zunehmenden Wettbewerbs um qualifizierte Mitarbeiter ist die GERRY WEBER Gruppe auch durch ihre Arbeitszeitmodelle und die Kita sehr gut aufgestellt und kann Fach- und

Führungskräfte langfristig an sich binden. Dies bestätigt auch der erste Platz in dem Wettbewerb „familie gewinnt“, der durch den Kreis Gütersloh in Zusammenarbeit mit der Bertelsmann Stiftung vergeben wird.

Integration und Inklusion in der GERRY WEBER Gruppe

Neben der Vereinbarkeit von Familie und Beruf ist es uns ein besonderes Anliegen, leistungsgeminderte Menschen zu unterstützen und sie in unseren Arbeitsalltag als Kollegen zu integrieren. Schon seit 1993 unterstützt die GERRY WEBER Gruppe den wertkreis Gütersloh finanziell durch Spenden sowie durch die Unterstützung bei verschiedenen Projekten.

Der wertkreis Gütersloh setzt sich für Menschen mit Behinderungen ein und unterstützt diese bei verschiedensten Aspekten ihres Lebens wie der Kinderbetreuung, der beruflichen Aus- und Weiterbildung, der Schaffung integrativer Arbeitsplätze bis hin zur Betreuung und Pflege. Wir wollen die Kollegen, die meist psychische oder geistige Beeinträchtigungen haben, in das Berufsleben und den Kollegenkreis integrieren. Seit 2010 konnten bereits 12 Mitarbeiter des wertkreises im Unternehmen eingesetzt werden. Die Aufgaben während der Einsätze sind vielfältig. Neben Arbeitsplätzen in der Buchhaltung, im Posteingang/Organisation oder im Outlet in Brockhagen sollen in Zukunft noch weitere Büroarbeitsplätze geschaffen werden. Eine der ersten Mitarbeiterinnen, die ihre Tätigkeit in der Zentrale im Bereich Retail/Organisation aufgenommen hatte, konnte im November 2012 in eine Festanstellung übernommen werden.

Derzeit arbeiten vier Beschäftigte des wertkreis Gütersloh sowie vier Beschäftigte aus den Bodelschwingschen Anstalten Bethel in Bielefeld im Rahmen der verzahnten Ausbildung am Unternehmenssitz in Halle/Westfalen. Im abgelaufenen Geschäftsjahr 2013/14 konnten wir zusätzlich zwei Ausbildungsplätze für zwei junge Menschen mit körperlicher und psychischer Beeinträchtigung im Unternehmen schaffen.

SOZIALE VERANTWORTUNG

Bereits seit einigen Jahren überreichen namenhafte Tennisprofis – wie 2014 Roger Federer – während der GERRY WEBER OPEN eine Spende an die Bodelschwingschen Anstalten Bethel in Bielefeld. In den vergangenen Jahren konnten schon drei Therapiezimmer für Krebspatienten durch die Spenden eingerichtet werden. Die sogenannten „Dwingi-Zimmer“ sind nach modernsten therapeutischen Erkenntnissen eingerichtet und bieten den jungen Krebspatienten in der Klinik ein größeres Maß an Intimität und Selbstständigkeit. In diesem Jahr wurden die Spenden für die Einrichtung einer Klinikküche für die Behandlung von Essstörungen verwendet.

PRODUKTION UND QUALITÄT

Soziale Verantwortung in der Lieferkette

Zu unserem Selbstverständnis gehört, unser Bestes zu geben, um die Wahrung der Menschenrechte zu sichern. Wir sprechen uns grundsätzlich sowohl bei unseren Mitarbeitern als auch bei den Mitarbeitern für uns produzierender Unternehmen weltweit dafür aus, dass die Gleichbehandlung, die Vereinigungsfreiheit und das Recht auf Kollektivverhandlungen gewährleistet und geschützt wird. Wir verurteilen und verbieten Kinder-, Zwangs- und Pflichtarbeit aufs Schärfste und werden solche ausbeuterischen und menschenfeindlichen Praktiken in keinem Fall tolerieren.

Um uns in diesen Anliegen mehr Stimme zu verleihen, sind wir im Jahr 2010 der Brancheninitiative BSCI beigetreten und haben uns dessen Regelwerk zu Eigen gemacht.

Grundsätze und Wahl des Partners BSCI

Die Einhaltung dieser sozialen Standards ist in den meisten Beschaffungsländern gesetzlich geregelt, die Umsetzung jedoch durch verschiedenste Einflüsse schwierig. Daher brauchen wir eine Allianz vieler Unternehmen, wie die BSCI sie bietet, um Einfluss geltend zu machen und Veränderungen auch auf gesellschaftlicher und politischer Ebene anzustoßen.



Die Richtlinien der BSCI gründen auf den Konventionen der ILO (International Labour Organisation), der Menschenrechtserklärung der UNO über die Rechte von Kindern, dem UN Global Compact, den OECD Richtlinien für multinationale Unternehmen und anderen international anerkannten Abkommen. Der Kodex regelt dabei unter anderem:

- das Verbot von Kinder- und Zwangsarbeit,
- Chancengleichheit,
- das Recht, Mitarbeitervertretungen zu gründen,
- das Verbot von Diskriminierung jeglicher Art,
- die Bezahlung angemessener Löhne, die Regelung der Arbeitszeiten
- sowie die Einhaltung von Arbeitssicherheitsmaßnahmen.

Unternehmerische Verantwortung in der Beschaffung

Die Einhaltung sozialer Standards ist folglich unabdingbarer Bestandteil des Auswahlprozesses neuer und bei der Bewertung bestehender Lieferanten. Die Auswahl der Lieferanten erfolgt nach den Kriterien:

- Einhaltung sozialer Standards,
- Fertigungskompetenzen sowie der
- Bereitstellung ausreichender Kapazitäten und Einhaltung der Liefertermine.

Die Auswahl erfolgt durch die Einkaufsabteilungen mit eigenen Mitarbeitern in den Beschaffungsländern, die sich vor Ort von den Bedingungen überzeugen.

Für uns ist die genaue Kenntnis über unsere Lieferanten und ihrer Sub-Lieferanten von sehr hoher Bedeutung. Die Angabe vollständiger Informationen über Sub-Lieferanten ist für uns obligatorisch, um Transparenz und Kontrolle zu wahren. Wir akzeptieren grundsätzlich keine Zwischenschaltung von Agenturen. Wir sehen die intensive Betreuung und Zusammenarbeit mit unseren Lieferanten durch speziell ausgebildete Mitarbeiter und geschulte Techniker als einen kontinuierlichen Entwicklungsprozess, da nicht alle Partner unseren Code of Conduct von Beginn an vollumfänglich erfüllen. Wir wählen unsere Lieferanten daher sorgfältig unter Berücksichtigung der internationalen Arbeits- und

Ökologiestandards und zukunftsorientiert aus. Alle unsere Lieferanten unterzeichnen als Grundlage der Geschäftsbeziehung eine verbindliche Vereinbarung zur Einhaltung dieser sozialen und ökologischen Standards, die für den gesamten Produktionsprozess umzusetzen sind. Nur unter diesen Bedingungen der vertraglich zwingenden Verpflichtung der Einhaltung des Verhaltenskodex kommt eine Zusammenarbeit zustande.

Vorgehensweise – Grundsätze der Zusammenarbeit

Der 2010 geschaffene Bereich Social Compliance hat die Aufgabe, das Bestreben des Unternehmens, nur sozial- und umweltverträglich produzierende Lieferanten zu verpflichten, umzusetzen. Die Überprüfung und Einhaltung der Sozialstandards basiert bei uns auf zwei Grundlagen: Zum einen auf dem GERRY WEBER eigenen Verhaltenskodex (Code of Conduct) und zum anderen auf dem Regelwerk der BSCI.

Die daraus resultierenden Sozialstandards sind fester Bestandteil der vertraglichen Regelungen mit unseren Produktionspartnern. Darüber hinaus müssen seit 2011 alle Lieferanten, unabhängig davon, ob sie in Risikoländern produzieren oder nicht, als Grundlage der Geschäftsbeziehung eine Vereinbarung zur Einhaltung der sozialen Standards unterzeichnen. Diese Vereinbarung ist eine bindende Richtlinie. Durch die Unterzeichnung erkennen die Lieferanten den Code of Conduct und die Regeln zur Umsetzung an und verpflichten sich, diese Regeln auch auf ihre Subunternehmer anzuwenden.

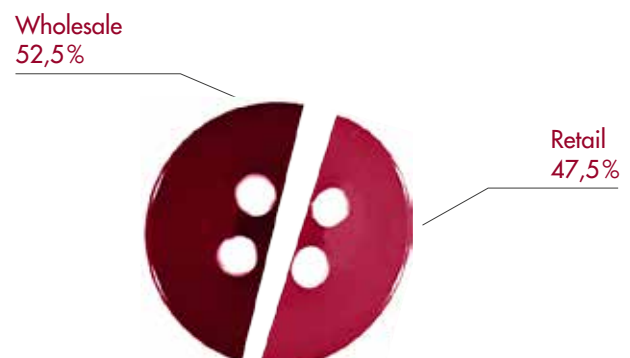
Der Fokus unserer Zusammenarbeit mit den Lieferanten zur Erreichung der Einhaltung des Verhaltenskodex liegt, wie bereits erwähnt, auf der Fortführung des Verbesserungsprozesses. Dabei konzentrieren wir uns unter anderem in Pilotprojekten auf einzelne Lieferanten, die wir gezielt fördern. Beispielsweise lagen im Berichtszeitraum Abweichungen im Bereich der Arbeitszeiten vor. Durch die Qualifizierung der Lieferanten und durch gezielte Workshops und Trainings soll die Produktivität in den Betrieben erhöht, und so Mehrarbeit verhindert werden.

ZUSAMMENGEFASSTER LAGEBERICHT

FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2013/14

Der Konzernlagebericht wurde gemäß § 315 Abs. 3 HGB in Verbindung mit § 298 Abs. 3 HGB mit dem Lagebericht der GERRY WEBER International AG zusammengefasst. Der zusammengefasste Lagebericht enthält die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der GERRY WEBER International AG und des GERRY WEBER Konzerns sowie weitere Angaben, die nach Maßgabe des deutschen Handelsgesetzbuches erforderlich sind. Die Währungsangaben erfolgen in Euro.

32	GRUNDLAGEN DES KONZERNS	57	CHANCEN- UND RISIKOBERICHT
32	Geschäftsmodell	57	Chancen und Risiken
38	Strategie und Ziele	57	Risikobericht
41	Leitung und Kontrolle / Steuerungsgrößen	70	Chancenbericht
42	WIRTSCHAFTS- UND BRANCHENBERICHT	71	BERICHT ÜBER DIE BEZIEHUNG ZU VERBUNDENEN UNTERNEHMEN
44	ZIELERREICHUNG	72	BERICHTERSTATTUNG GEMÄSS § 289 ABS. 4 HGB BZW. § 315 ABS. 4 HGB
45	VERMÖGENS-, FINANZ- UND ERTRAGSLAGE	73	NACHTRAGSBERICHT
45	Umsatzentwicklung	74	PROGNOSEBERICHT
48	Ertragslage	74	Zukunftsbezogene Aussagen
50	Wertschöpfung	74	Weltwirtschaft
50	Vermögenslage	74	Euroraum
52	Finanzlage	75	Deutschland
53	Investitionen	75	Künftige Ausrichtung der GERRY WEBER Gruppe und strategische Maßnahmen
53	Segmentberichterstattung	78	Erwartete Entwicklung der Ertrags- und Finanzlage
55	GERRY WEBER INTERNATIONAL AG	79	Gesamtaussage zur prognostizierten Entwicklung
56	Ertragslage		
56	Vermögenslage		
57	Risiken und Chancen		
57	Ausblick		



GRUNDLAGEN DES KONZERNS

GESCHÄFTSMODELL

Geschäftstätigkeit und Organisation

Die GERRY WEBER International AG ist eines der bekanntesten und erfolgreichsten Mode- und Lifestyle-Unternehmen in Deutschland. Unsere fünf starken Modemarken, GERRY WEBER, GERRY WEBER EDITION, G.W., TAIFUN und SAMOON, die jeweils ihre eigene, ganz spezielle Zielgruppe ansprechen, bieten trendorientierte Mode und Accessoires für die anspruchsvolle und qualitätsbewusste Kundin.

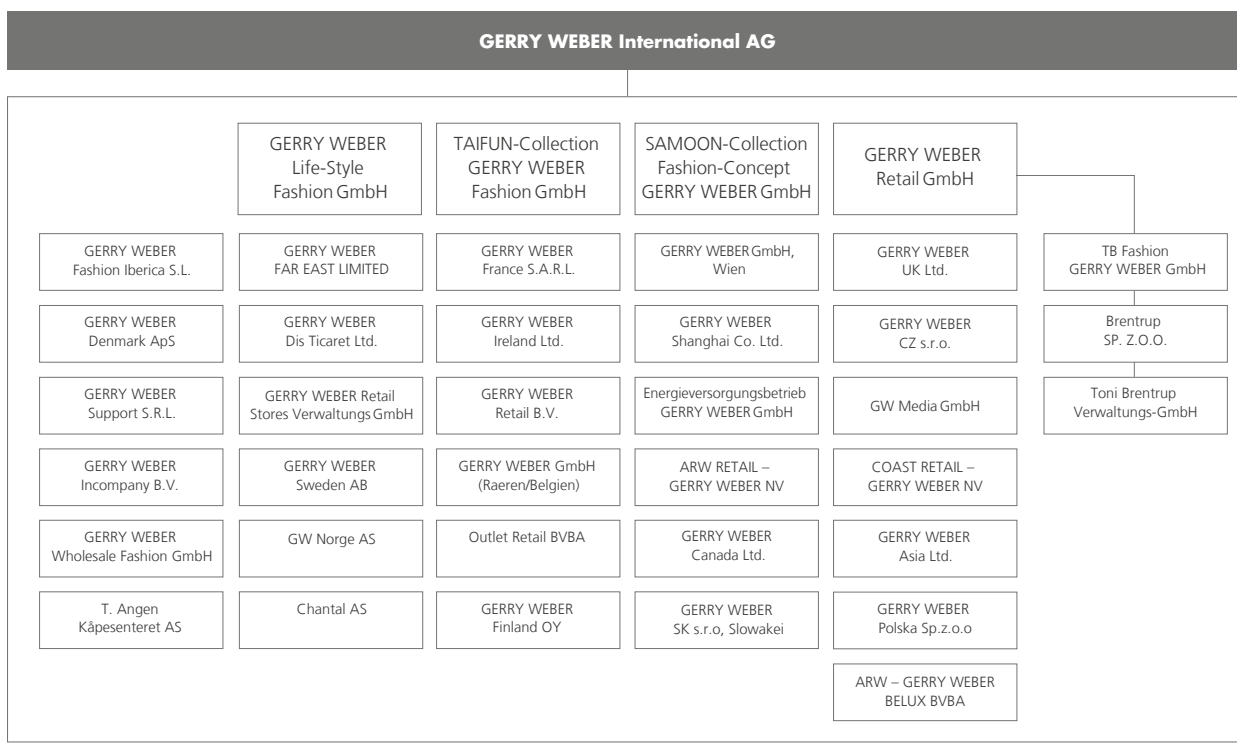
Ihren Ursprung hat die GERRY WEBER International AG in Halle/Westfalen, wo sie 1973 von Gerhard Weber und Udo Hardieck gegründet wurde. Zum Ende des

Berichtszeitraums (31. Oktober 2014) war das Unternehmen mit Vertriebsstrukturen in mehr als 62 Ländern weltweit aktiv. Zu den eigenen Retail Verkaufsflächen zählen europaweit 629 in Eigenregie geführte Houses of GERRY WEBER und Monolabel Stores, 119 Concession Flächen sowie 30 Outlets. 282 Geschäfte werden durch Franchise-Partner geführt. Ferner bestehen 2.808 Shop-in-Shops auf den Verkaufsflächen unserer Handelspartner. Eigene Marken-Onlineshops ermöglichen es unseren Kunden in neun Ländern Europas, GERRY WEBER Mode online zu bestellen. Weltweit rund 5.200 Mitarbeiter (Jahresdurchschnitt) tragen zum Erfolg des im MDAX der Deutschen Börse gelisteten Unternehmens bei. Im Geschäftsjahr 2013/14 (1. November 2013 bis 31. Oktober 2014) erzielte die GERRY WEBER Gruppe einen Umsatz von EUR 852,1 Mio. (Vorjahr: EUR 852,0 Mio.) und ein Konzernergebnis von EUR 71,4 Mio. (Vorjahr: EUR 71,0 Mio.).



→ S.45

RECHTLICHE UNTERNEHMENSSTRUKTUR



Die als operative Holdinggesellschaft fungierende GERRY WEBER International AG mit Sitz in Halle/Westfalen stellt allen Tochtergesellschaften konzernübergreifende Dienstleistungen wie u. a. Rechnungswesen, Controlling, Personalwesen, IT, Revision, Compliance sowie Marketing und Kommunikation zur Verfügung. Um bestmögliche Konditionen und damit auch Synergien realisieren zu können, ist auch der gesamte Einkauf bei den Mitarbeitern der Holding angesiedelt. In enger Abstimmung mit den Tochtergesellschaften koordinieren sie den gesamten Einkaufsprozess.

Zum 31. Oktober 2014 bestand der Konsolidierungskreis der GERRY WEBER Gruppe aus 38 Tochtergesellschaften im In- und Ausland. Drei der Tochtergesellschaften verantworteten das operative Geschäft der Marken GERRY WEBER, TAIFUN und SAMOON (Marktgemeinschaften), beginnend vom Design der Kollektionen bis hin zum Vertrieb. Die GERRY WEBER Retail GmbH ist für die in Eigenregie geführten Verkaufsfächen im Inland sowie für die Online Shops verantwortlich. Die ausländischen Tochtergesellschaften repräsentieren als Vertriebsgesellschaften entweder bestimmte Märkte, auf denen die GERRY WEBER Gruppe aktiv ist, oder Beschaffungs- und Produktionsstandorte.

Zur Vereinfachung gewachsener Strukturen und zur Erhöhung der Transparenz werden die drei bestehenden Markengesellschaften im Laufe des neuen Geschäftsjahres 2014/15 zu einer Wholesale Vertriebsgesellschaft zusammengeführt. Ziel der sukzessiven rechtlichen Neuordnung ist die Schaffung eindeutiger Vertriebsstrukturen. Mit Vollendung der Umstrukturierung werden zukünftig zwei den

Segmenten Retail und Wholesale eindeutig zuordnungsbar Vertriebsgesellschaften den Vertrieb der GERRY WEBER Produkte verantworten.

Wichtige Geschäftsprozesse und -abläufe

Das Geschäftsmodell der GERRY WEBER International AG umfasst die gesamte Wertschöpfungskette, beginnend mit der Entwicklung und dem Design der Kollektionen, der Produktionssteuerung bis hin zum Transport und zur Logistik der Waren zum Point of Sale. Ferner wird als Kernkompetenz der gesamte Vertrieb der Waren in eigenen oder durch externe Partner geführte Verkaufsfächen gesteuert und verantwortet. Die einzelnen Stufen der Wertschöpfungskette und insbesondere deren Zusammenspiel an den Schnittstellen sind die Basis für die einzigartige Qualität unserer Produkte und damit für unseren Erfolg. Um jede Kollektion zeit- und kosteneffizient produzieren und vertreiben zu können, müssen alle Arbeitsschritte bestmöglich aufeinander abgestimmt werden. Deshalb arbeiten wir konsequent und kontinuierlich daran, unsere Prozesse weiter zu verbessern. Um die Prozesse rund um die Warendistribution in Zukunft weiter optimieren zu können, haben wir im April 2014 mit dem Bau des neuen Logistikzentrums in unmittelbarer Nähe zur Unternehmenszentrale begonnen.

Entwicklung der Kollektionen

Produktentwicklung ist im Hause GERRY WEBER Team-Arbeit: Die Design-Teams bestehen sowohl aus Designern als auch aus Technikern und Produktmanagern, die über die Entwicklung einzelner Produkte und die Zusammensetzung der

WERTSCHÖPFUNGSPROZESS



Kollektionen entscheiden. Unsere Designer reisen regelmäßig durch die großen Modemetropolen der Welt und lassen sich von den neusten Trends, Schnitten und Farben inspirieren. Angepasst auf unsere Zielgruppe setzen sie ihre Ideen um. Gemeinsam mit den Bekleidungstechnikern- und Ingenieuren wird entschieden, wie welche Idee, mit welchen Materialien umgesetzt werden kann. Die Entwürfe der Design-Teams werden dann an unsere hauseigene Schnittabteilung weitergegeben, die die Schnittmuster für die Prototypen erstellt. Die Prototypen werden komplett in Halle/Westfalen gefertigt. Nach Abstimmung mit den Design-Teams wird jedes einzelne Kollektionsteil final abgenommen und falls nötig noch einzelne Änderungen vorgenommen. Die finalen Kollektionsteile werden anschließend im Rahmen der Musterkollektionen vervielfältigt. Parallel dazu skaliert unsere Schnittabteilung die verschiedenen Größen. Die versandfertigen technischen Daten enthalten neben Schnittmustern für die verschiedenen Größen auch genaue Lagebilder, die zeigen, wie das Material optimal für die einzelnen Teile eines Kleidungsstücks genutzt wird. Auf diese Weise gewährleistet GERRY WEBER, dass die beauftragten Produktionspartner die Fertigungs- und Qualitätsstandards einhalten und damit die exzellente und kontinuierliche Passform sichergestellt ist. Diese Vorgehensweise erlaubt es uns, die Kontrolle über unsere Schnitte und Passformen in den eigenen Händen zu bewahren und damit flexibler bei der Produktionspartnerwahl zu bleiben. Auch neue Produktionspartner können auf diese Weise schnell in die Beschaffungsstrukturen eingebunden werden. Das gesamte Know-how ist und bleibt jedoch im Hause GERRY WEBER gebündelt.

Warenmanagement / Merchandise Management

Nach der Kollektionsentwicklung erfolgt das Warenmanagement, in dem festgelegt wird, welche Artikel, in welcher Anzahl, für welche Retail-Flächen produziert werden müssen. Dazu werden die Werte aus den Vorjahren analysiert, Trends berücksichtigt und je nach Flächenformat und Absatzregion spezifische Charakteristika, wie z. B. bestimmte Farben, die in einigen Ländern beliebter sind als in anderen, berücksichtigt. Auch Faktoren wie die Größe der individuellen Fläche spielen dabei eine Rolle. Die Ware für unsere Vertrauenslimitkunden aus dem Wholesale Segment wird ebenso wie die für das Retail Segment bestimmte Ware geplant und aufgesetzt. Als Vertrauenslimit-Kunde überträgt der Händler

sein Orderlimit an GERRY WEBER. Die GERRY WEBER Experten stellen dann für den Händler individuell flächenoptimiert nach Kundenstruktur und Orderlimit die jeweils passenden Kollektionsteile zusammen.

Im Wholesale Segment findet parallel dazu für alle Kunden, die keine Vertrauenslimitkunden sind, die Vororder statt. Die Vertriebsmitarbeiter präsentieren mithilfe der Musterkollektionen den Franchise- und Handelspartnern die neue Ware, die die Kunden dann bestellen. Alternativ können die Kunden auf der internetbasierten Bestellplattform ihre Orders aufgeben.

Produktion und Beschaffung

Auf Basis der Planung des Warenmanagements und der Daten aus der Vororder der Wholesalekunden wird der Produktionsbedarf je Produkt festgelegt. Das Produktionsvolumen der GERRY WEBER Gruppe belief sich im Geschäftsjahr 2013/14 auf rund 30 Mio. Einzelteile aller Marken. Hinsichtlich der Beschaffung unterscheiden wir zwei Bezugsarten: die passive Lohnveredelung und den Vollkauf. Im Rahmen der passiven Lohnveredelung werden alle für das Kleidungsstück notwendigen Einzelteile, wie Reißverschlüsse, Knöpfe und Stoffe von GERRY WEBER im Vorfeld erworben und zur Fertigung zusammengestellt. Allein die eigentliche Produktion der Kleidungsstücke erfolgt durch die ausgewählten Produktionspartner. Im Gegensatz zur passiven Lohnveredelung wird beim Vollkauf das komplette Produkt von unseren Partnern hergestellt. In diesem Falle sind sie nicht nur für die Herstellung, sondern auch für die komplette Beschaffung der Materialien zuständig. Unterstützend erhalten diese Partner ebenfalls die technischen Daten sowie klare Vorgaben für Obermaterialien und Zutaten.

Grundlegende Voraussetzung dafür, international wettbewerbsfähig und erfolgreich zu sein, sind kosteneffiziente Beschaffungsstrukturen. Die GERRY WEBER Gruppe verfügt über ein eigenes Sourcing-System, das gewährleistet, die für uns besten Produktionspartner unter Beachtung unserer Qualitäts- und Social Compliance Vorgaben und zu wettbewerbsfähigen Preisen auszuwählen. Alle Produktionspartner werden einem strengen Auswahlverfahren unterzogen und laufend von GERRY WEBER Mitarbeitern überwacht. Auf diese Weise können wir gemeinsam mit

unseren Partnern die Qualität der GERRY WEBER Produkte und der Produktionsprozesse gewährleisten und stetig weiter verbessern.

Bei der Auswahl der Produktionspartner werden einerseits objektive produktionstechnische Kriterien und andererseits GERRY WEBER spezifische Parameter zugrunde gelegt. Oberstes und wichtigstes Auswahlkriterium ist die Einhaltung unserer hohen Qualitäts- und Verarbeitungsanforderungen. Darüber hinaus sollte ein potenzieller Produktionspartner über ausreichend Kapazitäten verfügen, um die von uns angefragten Mengen herstellen zu können. Die Fähigkeit, unsere Produkte schnell und gleichzeitig sehr hochwertig produzieren sowie liefertermintreu übergeben zu können, sind notwendige Aspekte, die absolut gegeben sein müssen.

Neben den produktionstechnischen Parametern müssen unsere Produktionspartner auch die GERRY WEBER spezifischen Auswahlkriterien im Rahmen der Sozial- und Umweltstandards einhalten. Zusätzlich zu unserer Mitgliedschaft bei der weltweit anerkannten Business Social Compliance Initiative (BSCI) führen wir Prüfungen nach unseren eigenen Maßstäben durch. Ein hinterlegter Code of Conduct beschreibt die Parameter und Vorgaben. Weitere Auswahlkriterien möglicher Produktionspartner sind darüber hinaus Seriosität, Reputation und Bonität.

Nicht nur das Qualitätsbewusstsein unserer Hersteller im Rahmen der eigentlichen Produktion ist uns wichtig, sondern auch die Qualität der verwendeten Materialien. Wir achten genau auf die Einhaltung gesetzlicher Bestimmungen hinsichtlich der verwendeten Materialien und Zutaten. Waren aus dem Hause GERRY WEBER dürfen keine gesundheitsgefährdenden Materialien enthalten. Um dies gewährleisten zu können, vertrauen wir nicht nur auf die international anerkannten Prüfinstitute, sondern prüfen die Ware zudem stichprobenartig in unserem eigenen Labor in Halle/Westfalen.

Wir verfügen über ein globales Netzwerk an Lieferanten und Produktionspartnern und entscheiden in Abhängigkeit von Produkt, Material und den benötigten Volumina, welcher der geprüften Partner welchen Auftrag erhält. Entsprechend flexibel, qualitätsoptimiert und kosteneffizient können wir unsere Ware beziehen. Mit eigenen Büros in Shanghai und

Istanbul, zukünftig auch in Bangkok, haben wir eigene Mitarbeiter in den Beschaffungsregionen und können somit sowohl die Einhaltung unserer hohen Qualitätsstandards als auch die Arbeitsbedingungen regelmäßig überprüfen.

Im Geschäftsjahr 2013/14 wurden rund 77,9% (Vorjahr: 76,8%) der Ware als Vollkaufware und rund 22,1% (Vorjahr: 23,2%) in Form der passiven Lohnveredelung (PLV) bezogen. Alle PLV-Produkte wurden in Osteuropa, vor allem in Rumänien, Bulgarien und Mazedonien, gefertigt. Damit liegt der Produktionsanteil der in Osteuropa bezogenen Ware bei ebenfalls 22,1% (Vorjahr: 23,2%). Mit rund 49,6% (Vorjahr: 48,5%) der Ware ist Asien Hauptbezugsregion der GERRY WEBER Gruppe. Dort liegen regionale Schwerpunkte vor allem in China, Vietnam, Indonesien und auch in Sri Lanka. Die verbleibenden 28,3% (Vorjahr: 28,3%) der Ware stammt aus der Türkei.

Logistik

Bislang greift die GERRY WEBER Gruppe auf die Erfahrung und die Kapazitäten spezialisierter Logistikdienstleister zurück, um den Gesamtbedarf an Logistikleistungen abzudecken. In insgesamt fünf Lagern, die jeweils auf Hänge- oder Liegware, bzw. auf den Vertrieb im Online Shop hin spezialisiert sind, führen die Logistikpartner die Transportvorbereitung, die Lagerhaltung, die Aufbereitung und Kommissionierung der Ware sowie den Versand an die einzelnen Verkaufsstellen eigenständig durch. Eigene Mitarbeiter der GERRY WEBER International AG arbeiten eng mit den Logistikdienstleistern zusammen und begleiten die Abwicklung gemäß unserer Vorgaben.

Die Einführung der Radiofrequenz-Identifikationstechnologie (RFID) im Jahr 2010 vereinfachte und beschleunigte eine Vielzahl von Logistikprozessen und sorgte für eine höhere Kosteneffizienz. Jedes unserer Kollektionsteile wird bereits innerhalb des Fertigungsprozesses durch einen in das Pflegeetikett integrierten RFID-Mikrochip mit einer eindeutigen Produktnummer gekennzeichnet. Mithilfe von Lesegeräten kann diese Produktnummer erfasst und ausgewertet werden. Entsprechend schnell und einfach können Waren bei der Anlieferung in die Logistikkammer identifiziert und auf Vollständigkeit kontrolliert werden. Gleiches gilt für die Erfassung der Warenbestände an den einzelnen Verkaufsstellen.

Damit erhöht diese Technologie nicht nur die Transparenz innerhalb des Logistikprozesses, sondern ermöglicht auch eine verbesserte Bestandsgenauigkeit und eine schnellere Warenversorgung am Point of Sale. Nach Verkauf des Produktes wird der Mikrochip entweder an der Kasse deaktiviert, oder er zerstört sich im Zweifel nach mehreren Waschgängen von alleine. Durch seine gute Sichtbarkeit am Pflegeetikett kann die Kundin den RFID-Chip auch jederzeit leicht selber entfernen.

Vor dem Hintergrund sich verändernder Anforderungen an unsere Logistikprozesse, dem Wachstum der Gesellschaft und damit verbundener Warenvolumina, hat sich die GERRY WEBER Gruppe entschieden, ein eigenes, auf ihre Bedürfnisse und Anforderungen zugeschnittenes Logistikzentrum zu bauen. Im April 2014 wurde der erste Spatenstich für das neue Logistikzentrum vollzogen. Dieses liegt in unmittelbarer Nähe zur GERRY WEBER Konzernzentrale in Halle / Westfalen. Mit der Zusammenführung der fünf bestehenden Lager in ein zentrales Multichannel-Lager erwarten wir nicht nur eine einfachere und verbesserte Steuerung der Auslieferung an unsere Kunden und Retail-Flächen, sondern auch eine Optimierung der zeitlichen Abläufe. In dem

geplanten Multichannel-Lager kann die Entscheidung, in welchen Vertriebskanal die Ware fließt, je nach aktuellem Bedarf in letzter Sekunde getroffen werden. Dadurch können bisher verpasste Umsatzpotenziale besser ausgenutzt werden. Darüber hinaus werden wir das neue Logistikzentrum hinsichtlich Kapazität, technischer Ausstattung und der geplanten Abläufe genau auf unsere Bedürfnisse abstellen. Auch hieraus erwarten wir eine erhebliche Reduzierung der Logistikkosten pro Stück. Das geplante Investitionsvolumen liegt bei ca. EUR 90 Mio. Ziel ist es, das Lager nach einer Hochlaufphase im 1. Halbjahr 2016 voll in Betrieb zu nehmen.

Vertriebs- und Absatzkanäle

Das Geschäft der GERRY WEBER Gruppe basiert auf zwei Vertriebsssäulen, die gleichzeitig die zwei Segmente der Gesellschaft bilden. Während der Wholesale Bereich auf den Vertrieb in Kooperation mit unseren Handelspartnern fokussiert, ist das Segment Retail dadurch gekennzeichnet, dass wir unsere Ware über in Eigenregie geführte Verkaufsflächen und Plattformen vertreiben. Im Wholesale Segment sind unsere Kunden im Wesentlichen unsere Handelspartner, im Retail Segment sind es die Endkunden.

VERTRIEBSKANÄLE



ANZAHL DER VERKÄUFSFLÄCHEN IN DEN EINZELNEN VERTRIEBSKANÄLEN

Anzahl	2013/14	2012/13
Retail		
Houses of GERRY WEBER	485	424
Monolabel Stores	144	144
Concession Flächen	119	111
Factory Outlets	30	22
Wholesale		
Houses of GERRY WEBER	282	271
Shop-in-Shops	2.808	2.816

Vertriebskanal des Retail Segmentes. Daneben zählen die Concession Flächen, die Factory Outlets sowie die nationalen und internationalen Online Shops zu dem Segment Retail.

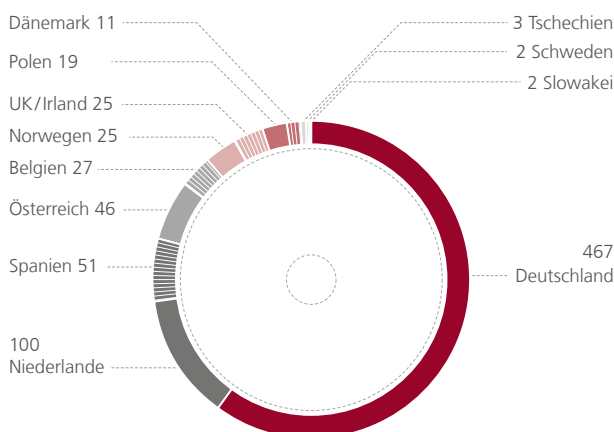
Nach der Eröffnung des ersten House of GERRY WEBER im Dezember 1999 in Bielefeld ist die Anzahl an eigenen Häusern stetig gewachsen. Zum Ende des Berichtszeitraumes am 31. Oktober 2014 bestanden 778 (Vorjahr: 701) in Eigenregie geführte Geschäfte und Flächen im In- und Ausland. Dabei beträgt die durchschnittliche Größe eines House of GERRY WEBER rund 220qm. In Abhängigkeit von der Größe der Verkaufsfläche werden dort die GERRY WEBER Marken unter einem Dach präsentiert. Mit einer Durchschnittsfläche von rund 100qm sind die kleineren Monolabel Stores darauf ausgelegt, eine einzelne Marke zu präsentieren. Bei der Ausweitung des Vertriebsnetzwerkes lag der Fokus im vergangenen Geschäftsjahr vor allem auf der Expansion außerhalb Deutschlands. Die regionale Aufteilung der eigenen Retail Verkaufsflächen kann der untenstehenden Grafik entnommen werden.

Das **Retail Geschäft** umfasst alle in Eigenregie geführten Verkaufsflächen und Online-Plattformen. Mit einem Umsatzanteil von 47,5% sind die in Eigenregie geführten Houses of GERRY WEBER und Monolabel Stores der Marken TAIFUN, SAMOON und GERRY WEBER EDITION der bedeutendste

Neben den Houses of GERRY WEBER und den Monolabel Stores zählen auch 30 Factory Outlets (Vorjahr: 22) zum Retail

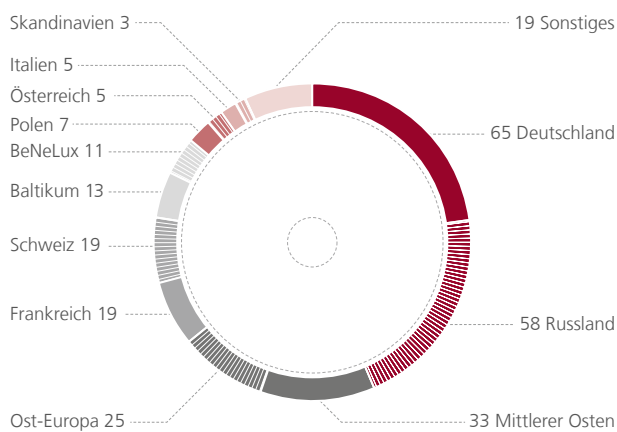
ANZAHL DER EIGENEN RETAIL VERKAUFSFLÄCHEN NACH LÄNDERN

zum 31. Oktober 2014



ANZAHL DER FRANCHISE HOUSES OF GERRY WEBER NACH REGIONEN

zum 31. Oktober 2014



Geschäft. Bei den 119 Concession Flächen (Vorjahr: 111) handelt es sich um in Eigenregie geführte Shop-in-Shops, die wir mit eigenem Personal ausstatten und deren Warensteuerung wir selber übernehmen. Die Concession Flächen befinden sich hauptsächlich in großen Warenhäusern im Ausland, wie etwa bei unserem spanischen Partner „El Corte Ingles“ (40 Flächen) sowie in den Niederlanden bei „de Bijenkorf“ und „van Vuuren Mode“ (65 Flächen).

Derzeit vervollständigen sechs Online Shops, die eine Verfügbarkeit in neun Ländern Europas ermöglichen, unsere Vertriebsaktivitäten im Retail. Seit Eröffnung des neuen EU-Online Stores im Juni 2014 können nun Kunden aus Deutschland, der Schweiz, der Niederlande, Österreich, Polen, Belgien, Schweden, dem Vereinten Königreich und Frankreich unsere Ware online erwerben. Ziel ist es, den stationären Handel durch einen eigenen Online Store im jeweiligen Land zu unterstützen.

Die zweite Säule des Vertriebs ist das **Wholesale Segment**. Unsere Handels- und Franchisepartner bestellen Ware aus den Kollektionen und verkaufen diese auf ihren eigenen Verkaufsflächen und auf eigene Rechnung an die Endkundin. Der Wholesale Bereich besteht aus drei Vertriebsbausteinen. Houses of GERRY WEBER, die von unseren Franchise Partnern geführt werden, Shop-in-Shop-Flächen sowie das sogenannte Multilabel-Geschäft. Zum Ende des Geschäftsjahres 2013/14 wurden 282 Houses of GERRY WEBER durch Franchisepartner geführt (Vorjahr: 271). Diese Geschäfte haben die gleiche Innenausstattung wie unsere eigenen Houses of GERRY WEBER, sodass der Endkunde keinen Unterschied zwischen den beiden Vertriebsformen erkennen kann. Shop-in-Shops sind Verkaufsflächen, die durch den Ladenbau und die Möbel eindeutig der Marke GERRY WEBER (oder TAIFUN/SAMOON) zugeordnet werden können. Sie befinden sich in exponierten Lagen auf den Verkaufsflächen unserer Handelspartner und werden durch diese auch betrieben. Im Gegensatz dazu sind die Multilabel Flächen dadurch gekennzeichnet, dass sie kein GERRY WEBER eigenes Flächenkonzept und kein eigenes Markenbild aufweisen.

Im Juni 2014 haben wir 25 bestehende Houses of GERRY WEBER und Multilabel Stores von unserem Franchise-Partner in Norwegen übernommen. Diese werden seit Erwerb dem Retail Segment zugerechnet. Trotz der Umgliederung der erworbenen norwegischen Geschäfte erhöhte sich die Anzahl der von Franchise-Partnern geführten Houses of GERRY WEBER um 11 Stores. Wie sich die Franchise Stores auf die einzelnen Länder und Regionen verteilen, ist der Grafik auf Seite 62 zu entnehmen.

Die Anzahl der Shop-in-Shop Flächen ist im Geschäftsjahr 2013/14 nahezu konstant geblieben. Es bestehen nunmehr 2.808 Flächen, von denen sich 2.264 (Vorjahr: 2.305) in Deutschland und 544 (Vorjahr: 511) im Ausland befinden.

Jahrelange Erfahrung und eine systematische Auswertung der täglichen Abverkaufszahlen mithilfe von mehr als 6.000 EDI-Schnittstellen vom Point of Sale ermöglichen uns ein flächenoptimiertes Warenmanagement. Auf diese Weise konnten wir unsere Abverkaufspotenziale über die vergangenen Jahre sukzessive steigern. Wir wollen auch unsere Handelspartner an unserem Wissen teilhaben lassen. Aus diesem Grund nutzen immer mehr Wholesale Partner unser „Vertrauenslimit-Konzept“. Hierbei überträgt der Händler sein Orderlimit an GERRY WEBER. Wir stellen dann für den Händler individuell flächenoptimiert nach Kundenstruktur und Orderlimit die jeweils passenden Kollektionsteile zusammen. Durch das Vertrauenslimitkunden-Konzept können wir unsere ohnehin schon nahezu vertikalen Prozesse weiter optimieren und die für den Wholesale bestimmte Ware noch schneller und kundenwunschorientierter auf die Verkaufsflächen bringen.

STRATEGIE UND ZIELE

Die GERRY WEBER Gruppe wird durch den Vorstand gesteuert, der auch die strategische Ausrichtung des Konzerns festlegt. Oberstes Unternehmensziel ist das nachhaltige und profitable Wachstum der GERRY WEBER Gruppe. Zur Erreichung dieses übergeordneten Wachstumsziels haben wir Strategien und Maßnahmen entwickelt, die sukzessive umgesetzt und gegebenenfalls den sich verändernden Rahmenbedingungen angepasst werden. Strategische Schwerpunkte

liegen vor allem in der Stärkung der einzelnen Markenprofile, der stetigen Weiterentwicklung unserer Kollektionen und Produkte, dem Ausbau des eigenen Retails sowie der weiteren Vertikalisierung und Internationalisierung der Vertriebsstrukturen.

Stärkung der Markenprofile

Unsere Marken zeichnen sich durch eine klare Markt-, Kunden- und Preispositionierung aus. Unsere fünf starken Marken GERRY WEBER, GERRY WEBER EDITION, G.W., TAIFUN und SAMOON sind im oberen Bereich des sogenannten „Mittleren Modesegments“ positioniert. Unser Anspruch ist es, eine ähnlich gute Qualität und Passform wie ein Premiumprodukt anzubieten, aber preislich deutlich darunter zu liegen. Entsprechend sehen wir uns als Brücke zu den Premium- und Luxusanbietern, sind aber insbesondere qualitativ deutlich höher positioniert als Produkte aus dem Young Fashion Bereich.

Die GERRY WEBER Marken zielen auf die modebewusste Frau, die Wert auf attraktives und trendorientiertes Design verbunden mit hoher Qualität und vor allem einer exzellenten Passform legt. Die hauseigene Schnittabteilung garantiert dabei eine gleichbleibend gute Passform der Kleidung und einen hohen Tragekomfort. Hinsichtlich der Zielgruppe ist jedoch jede unserer Markenfamilien (GERRY WEBER, TAIFUN und SAMOON) in ihrer Ausrichtung und Kommunikation individuell auf die jeweilige Zielgruppe ausgerichtet.

Kernmarke ist GERRY WEBER Collection mit ihren Sublabels GERRY WEBER EDITION und G.W. Mit einem Anteil von 76,2% (Vorjahr: 75,2%) am Gesamtumsatz ist die GERRY WEBER Markenfamilie größter Umsatzträger des Konzerns. Die qualitativ sehr anspruchsvolle Mode steht für die moderne Frau ab ca. 40 Jahren, die hochwertige und weibliche Mode bevorzugt. Kennzeichnend für die Kollektionen sind trendige Schnitte, hochwertige Materialien, aufwendige Verarbeitungen, individuelle Details und perfekt aufeinander abgestimmte Farbkombinationen. GERRY WEBER Collection ist eine sogenannte Kombi-Kollektion, deren einzelne Teile sowohl hinsichtlich eingesetzter Stoffqualitäten, Schnittführung als auch Farbauswahl genau aufeinander abgestimmt sind und sich bestens miteinander kombinieren lassen.

Die Kombi-Kollektion GERRY WEBER Collection wird ergänzt durch die beiden Marken GERRY WEBER EDITION und G.W. GERRY WEBER EDITION ist im Gegensatz zur Kombi-Kollektion von Einzelteilen wie Strickwaren, Blusen, Outdoor-Jacken, Hosen und Röcken geprägt, die eher einen legeren Stil widerspiegeln. G.W. ist die jüngste und trendigste Marke der GERRY WEBER Markenfamilie. Die G.W. Kollektionen bestehen aus topaktuellen Teilen, die in einem sehr schnellen Entwicklungs- und Lieferrhythmus auf die Verkaufsflächen gebracht werden.

TAIFUN ist mit einem Umsatzanteil von 18,3% (Vorjahr: 19,4%) die zweitgrößte Marke der GERRY WEBER Gruppe. Ein modisch hohes Niveau und insgesamt jüngere Schnitte zielen auf die etwas jüngere Zielgruppe der „Modern Woman“. In der Vergangenheit stand TAIFUN hauptsächlich für stylische, junge, aber vor allem auch für formelle und zu beruflichen Anlässen passende Mode. Seit Einführung der TAIFUN Separates im Geschäftsjahr 2012/13 bietet TAIFUN auch legerere, eher casual ausgerichtete Einzelteile, die die Kundin auch in ihrer Freizeit begleiten. Mit TAIFUN Separates bedienen wir den Wunsch der TAIFUN Kundin nach mehr Lässigkeit und freizeitorientierter Mode. Zum Ende des Berichtszeitraums 2013/2014 bestanden 86 in Eigenregie geführte TAIFUN Monolabel Stores in Deutschland und Österreich.

Hinter unserer dritten Marke SAMOON steht trendstarke Mode in Anschlussgrößen. SAMOON präsentiert lässige, selbstbewusste Mode aus anspruchsvollen Materialien und in schmeichelnden Passformen für unsere Kundin ab Größe 42. Mit derzeit 43 in Eigenregie geführten Geschäften (Monolabel Stores) haben wir die Eigenständigkeit der Marke SAMOON weiter ausgebaut. Mit einem Umsatzanteil von 5,6% des Gesamtumsatzes sehen wir großes Potenzial für SAMOON als Marke mit einer in den Industrienationen stetig wachsenden Kundengruppe.

Basis unseres Erfolges sind die einzigartigen Kollektionen unserer Marken. In den vergangenen Jahren haben wir kontinuierlich daran gearbeitet, unsere Mode an die saisonalen Trends anzupassen, und damit dem Bedürfnis unserer Kundin nach moderner und legerer Mode nachzukommen.

Sechs Kollektionen pro Jahr und Marke, unterteilt in jeweils drei Unterthemen mit 30 bis 35 Einzelteilen sorgen dafür, dass unsere Kundin ca. alle drei Wochen neue Ware auf der Verkaufsfläche findet. Eine Ausnahme von diesem Lieferrhythmus stellt G.W. dar, deren Entwicklungs- und Lieferzyklen sich durch die fehlende Vororder grundsätzlich von den übrigen Marken der GERRY WEBER Markenfamilie, SAMOON und TAIFUN unterscheidet und daher noch schneller auf die Verkaufsflächen geliefert werden kann.

Ausbau des eigenen Retail Geschäfts

Aufgrund sich zunehmend verändernder Vertriebsstrukturen in der Modeindustrie und der damit verbundenen Vertikalisierung nimmt die Bedeutung des Retail Segmentes stetig weiter zu. Im Geschäftsjahr 2013/14 betrug der Umsatzanteil des Retail Bereiches EUR 404,9 Mio. und damit rund 47,5% des Gesamtumsatzes der GERRY WEBER Gruppe. Damit haben wir das Ziel, im abgelaufenen Geschäftsjahr eine ausgeglichene Verteilung zwischen Retail und Wholesale zu erreichen, knapp verfehlt. Bei gleichbleibenden Rahmenbedingungen gehen wir jedoch im laufenden Geschäftsjahr davon aus, mit dem Retail Segment mehr als 50% des Gesamtumsatzes der GERRY WEBER Gruppe zu erzielen.

Der Ausbau des eigenen Retail Geschäfts und die damit einhergehende bessere Kontrolle über den Warenfluss und die Markenpräsentation ist wesentlicher Bestandteil der GERRY WEBER Wachstumsstrategie. Ziel ist es, die eigenen Verkaufsflächen jährlich um 10% zu erhöhen. Neben dem Ausbau bestehender Retail Märkte in den Niederlanden oder Belgien, stehen insbesondere die Märkte in Skandinavien im Fokus unserer Expansionsstrategie. Noch im laufenden Geschäftsjahr 2014/15 werden ferner erste eigene Houses of GERRY WEBER in Kanada eröffnet. Neben der besseren Positionierung und Präsentation der Marken am Point of Sale ermöglicht uns der direkte Kontakt mit unseren Endkundinnen, mehr über ihre Bedürfnisse und Wünsche zu erfahren. Dieses Wissen nutzen wir gezielt, um es direkt in die Kollektionsentwicklung einfließen zu lassen und so weiteres Umsatzpotenzial zu realisieren.

Internationalisierung der Vertriebsstrukturen

Der Anteil am Konzernumsatz, der mit dem Verkauf unserer Waren im Ausland erwirtschaftet wurde, betrug im Geschäftsjahr 2013/14 rund 40,1% (Vorjahr: 39,2%). Zur regionalen Diversifizierung und Nutzung vorhandener Marktpotenziale soll der Umsatzanteil außerhalb Deutschlands konsequent weiter ausgebaut werden. Neben der Erweiterung der Strukturen im eigenen Retail Geschäft ist vor allem auch der Ausbau der internationalen Vertriebsstrukturen gemeinsam mit unseren Vertriebspartnern eine wichtige Komponente der GERRY WEBER Wachstumsstrategie. Insbesondere in Nordamerika dem Mittleren Osten und Russland werden wir gemeinsam mit bestehenden und neuen Handelspartnern Marktpotenziale erschließen.

Vertikalisierung und Optimierung der Prozesse

Organisatorisch hat sich die GERRY WEBER Gruppe zum vertikalen Systemanbieter entwickelt. Dank der engen Verzahnung, Steuerung und Kontrolle der verschiedenen Stufen der Wertschöpfungskette konnte das Zusammenspiel von Entwicklung, Herstellung und Vertrieb über die Jahre kontinuierlich weiter verbessert werden. Das Ergebnis ist eine Verkürzung der Entwicklungs- und Lieferzeiten. Die Straffung der Kollektionen und die damit einhergehende Verringerung der Komplexität haben ebenfalls zur Beschleunigung der Produktions- und Lieferzyklen beigetragen. Als nahezu vollvertikales Bekleidungsunternehmen wollen wir die gesamte Wertschöpfungskette begleiten und kontrollieren. Wir verfügen über das Wissen der aktuellen Kundenbedürfnisse und haben die „Operational Excellence“, diese Bedürfnisse schnellstmöglich am Point of Sale zu bedienen. Dies ist enorm wichtig in einer Zeit, in der die neuesten Trends immer schneller von den Kunden auf den Verkaufsflächen gefordert werden. Durch die zunehmende Vertikalisierung unseres Geschäftsmodells sollen die Lieferzeiten noch weiter verkürzt werden und die Kontrolle über das Warenmanagement auf der Fläche gewährleistet werden. Auf diese Weise können wir besser und schneller auf sich verändernde Trends und/oder Rahmenbedingungen reagieren.

Um die Beschleunigung der Kollektionszyklen auch im Wholesale Segment umsetzen zu können, bieten wir unseren Wholesale Kunden ein sogenanntes Vertrauenslimit an. Bei diesem Konzept überträgt unser Handelspartner die Bestellhoheit an die Experten der GERRY WEBER Gruppe. Auf Basis unserer Erfahrungen und Abverkaufsinformationen, die wir täglich von mehr als 6.000 Verkaufsf lächen weltweit erhalten, sind wir in der Lage, den Kollektions-einkauf individuell auf die Kundenstruktur des jeweiligen Handelspartners abzustimmen und eine optimierte Flächenbestückung zu gewährleisten. Dieses Vorgehen bietet Umsatz- und Ertragsvorteile für beide Partner.

Unsere Strategie und die abgeleiteten Maßnahmen sind eindeutig auf weiteres Wachstum ausgerichtet. Starke, attraktive Marken, die die Bedürfnisse der Kunden abdecken und ihren Anforderungen entsprechen, ein flexibles und regional wie konzeptionell diversifiziertes Vertriebssystem im In- und Ausland, das seine Kunden über verschiedene, stationäre wie virtuelle Kanäle erreicht, sowie optimal auf die GERRY WEBER spezifischen Bedürfnisse angepasste Prozesse in IT und Logistik sind ein Garant für weiteres, profitables Wachstum der GERRY WEBER Gruppe.

LEITUNG UND KONTROLLE / STEUERUNGSGRÖSSEN

Als kapitalmarktorientiertes Unternehmen verfolgt die GERRY WEBER International AG die nachhaltige Wertsteigerung der GERRY WEBER Gruppe. Um die Umsetzung der eingeleiteten Strategien und der daraus resultierenden Ziele messbar zu machen, wurde ein standardisiertes Steuerungssystem eingerichtet, welches mithilfe der Implementierung finanzieller und nicht finanzieller Kennzahlen die Entwicklung des Unternehmens greifbar macht.

Die GERRY WEBER International AG ist ein wachstumsorientiertes Unternehmen. Folglich ist die profitable Steigerung des **Umsatzes** wichtiges Unternehmensziel und damit eine wichtige finanzielle Kennzahl, nach der der Vorstand das Unternehmen steuert. Der **Umsatzsplit nach Regionen** ist ebenfalls eine bedeutende Finanzkennzahl, da diese den Stand der Internationalisierung widerspiegelt. Mittelfristig soll der Umsatzanteil, der mit den GERRY WEBER Marken außerhalb Deutschlands generiert wird, deutlich über 50% liegen.

Als nicht nur wachstums-, sondern vor allem auch ergebnisorientiertes Unternehmen ist die Kennzahl Ergebnis vor Zinsen und Steuern (**EBIT**) ebenfalls eine wichtige finanzielle Steuerungsgröße der GERRY WEBER Gruppe.

Zur Umsetzung unserer Vertikalisierungsstrategie werden die Verkaufsf lächen des eigenen Retail Vertriebskanals konsequent weiter ausgebaut. In der Vergangenheit haben wir uns das Ziel gesetzt, jedes Jahr 65–75 in Eigenregie geführte Houses of GERRY WEBER und Monolabel Stores zu eröffnen. Um sich dem verändernden Marktumfeld anzupassen, haben wir uns dazu entschlossen, die Ausweitung der Retail Verkaufsf läche in Quadratmetern bzw. in Form einer prozentualen Erhöhung der Verkaufsf läche anzugeben. So können wir dem an Bedeutung zunehmenden Konzept der Concession Stores besser gerecht werden. Pro Jahr soll die eigene Retail Verkaufsf läche um rund 10% weiter zunehmen. Zum Ende des Berichtsjahres 2013/14 betrug die eigene Retail Verkaufsf läche ca. 138.400qm. Somit ist das **Flächenwachstum der Retail Verkaufsf lächen** eine wichtige nicht finanzielle Kennzahl für das Unternehmen.

Im Rahmen des Vertikalisierungsprozesses sind die **Lagerumschlagsgeschwindigkeit, die Anzahl der Teile pro Quadratmeter Verkaufsf läche und die Anzahl der Teile pro Bon** wichtige nicht finanzielle Messgrößen, die den Fortschritt der Vertikalisierungsstrategie beschreiben. Die Lagerumschlagsgeschwindigkeit gibt die Häufigkeit an, mit der sich ein Lager in einem Geschäftsjahr verkauft. Die Anzahl der Teile pro Quadratmeter ist insofern ein wichtiger Indikator, als dass verschiedene Mengen von Kleidungsstücken auf einem Quadratmeter Fläche unterschiedlich viel Umsatz generieren können. Dabei schaffen mehr Teile pro Quadratmeter nicht zwangsläufig mehr Umsatz pro Quadratmeter. Es geht vielmehr darum, die optimale Warendichte pro Fläche zu ermitteln.

Die **Logistikkosten pro Stück** sind Ausdruck der Effektivität des Logistikprozesses. Mit den Logistikkosten pro Stück wird der Effekt des neuen Logistikzentrums im Vergleich zu der bisherigen Handhabung mit externen Partnern messbar. Wir wollen schneller und effektiver in unseren Prozessen werden. Dazu gehören auch die Logistikprozesse.

WIRTSCHAFTS- UND BRANCHENBERICHT

GESAMTWIRTSCHAFTLICHE LAGE

Anders als von vielen Experten erwartet ist die weltwirtschaftliche Entwicklung im Verlauf des Jahres 2014 erneut ins Stocken geraten. Von einem weltweiten Aufschwung, wie er noch zu Jahresbeginn erwartet wurde, scheint die Weltwirtschaft weit entfernt. Sie bleibt anfällig für Störungen wie z. B. durch geopolitische Entwicklungen wie in Syrien und der Ukraine oder durch Unsicherheiten an den Finanzmärkten. Lediglich in den USA zeigte sich ein optimistischeres Bild. Dagegen blieb die konjunkturelle Entwicklung im Euroraum deutlich hinter den Erwartungen zurück. Laut dem Institut für Weltwirtschaft (ifw) ist dabei die wirtschaftliche Entwicklung in Deutschland unter den EU-Ländern noch als solide zu beurteilen. Auch wenn hier ebenfalls der Konjunkturerinbruch deutlich zu spüren war, was auch der ifo Geschäftsklimaindex mit einem Einbruch im Juni und Juli 2014 deutlich widerspiegelte, so deutete sich Richtung Jahresende wieder eine Erholung an. Der ifo Geschäftsklimaindex stieg im November 2014 das erste Mal wieder, nachdem er sechs Mal in Folge gesunken war. Insgesamt gesehen rechneten die führenden Wirtschaftsinstitute im Frühjahr 2014 noch mit einem Wachstum des deutschen Bruttoinlandsproduktes zwischen 1,7% und 2% für das Jahr 2014. Im November 2014 reduzierten sich ihre Prognosen auf Werte zwischen 1,2% bis 1,5%.

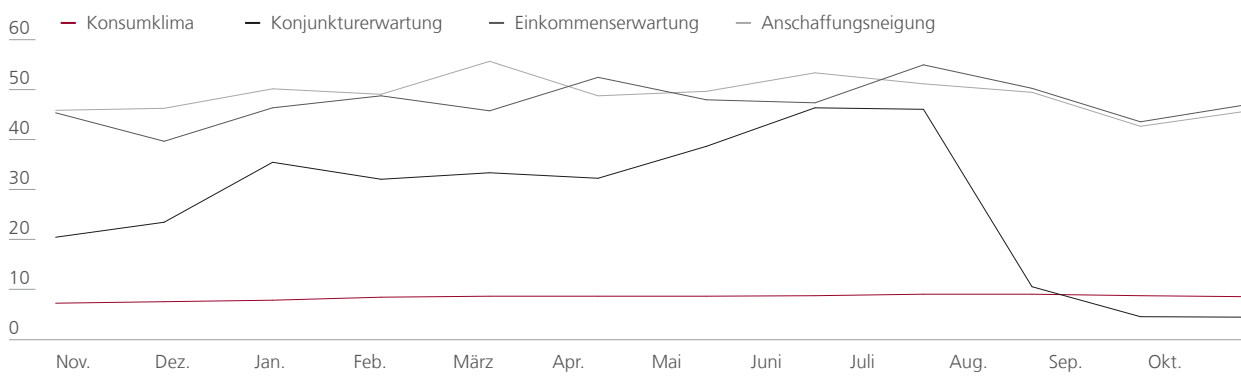
KERNMARKT DEUTSCHLAND (GFK KONSUM)

Neben anderen Einflussfaktoren wie dem Wetter ist vor allem die allgemeine Konsumneigung der privaten Haushalte wichtiger Parameter für die Absatzentwicklung der Modebranche. Diese hängt im Wesentlichen von der gesamtwirtschaftlichen Lage, also dem allgemeinen Wirtschaftswachstum, den Arbeitslosenzahlen, der Konjunkturerwartung, der Inflationsrate und damit vor allem von der realen Einkommensentwicklung der Konsumenten ab. In diesem Zusammenhang spielt auch die Entwicklung der Verbraucherpreise eine wichtige Rolle. Sind diese niedrig, haben die Konsumenten mehr Geld für den Konsum von Mode- und Lifestyleartikeln zur Verfügung. Generell kann die GERRY WEBER Gruppe mehr oder weniger ausgeprägtes Kaufverhalten in den einzelnen Absatzmärkten durch die zunehmend regional diversifizierte Vertriebsstruktur ausgleichen. Nichtsdestotrotz bleibt Deutschland mit einem Umsatzanteil von 59,9% im Geschäftsjahr 2013/14 wichtigster Absatzmarkt.

Die Gesellschaft für Konsumforschung (GfK) veröffentlicht regelmäßig Daten zur Einschätzung der Konjunkturerwartung der Konsumenten, deren Einkommenserwartung und deren Anschaffungsneigung. Das Konsumklima als Gesamtdikator für diese drei genannten Parameter hat sich insgesamt gesehen im Geschäftsjahr 2013/14 positiv entwickelt und verblieb auf einem konstant hohen Niveau zwischen 7,1 Punkten im Januar und 8,9 Punkten im Juli und August. Ein Blick auf die einzelnen Teilparameter

ENTWICKLUNG DES KONSUMKLIMAS IM ZEITRAUM VOM 1. NOVEMBER 2013 – 31. OKTOBER 2014

GfK Indikatorpunkte



vermittelt ein weniger ausgewogenes Bild. Während in den ersten sieben Monaten des abgelaufenen Geschäftsjahres die Parameter Konjunkturerwartung und Anschaffungsneigung immer neue Rekordwerte erreichten, brach vor allem der Parameter Konjunkturerwartung im Juli und August deutlich ein. Diese negative Einschätzung des Geschäftsumfelds deckt sich mit der Einschätzung des ifo Geschäftsklimaindex für den Einzelhandel, der im selben Zeitraum deutlich sank.

Durch die niedrige Inflationsrate, die stabile Einkommenserwartung und das weiterhin hohe Konsumklima auch in den letzten Monaten des Geschäftsjahres 2013/14 waren die Geschäftsbedingungen aus wirtschaftlicher Sicht insgesamt gesehen jedoch durchaus positiv zu bewerten.

LAGE DER BRANCHE IN DEUTSCHLAND

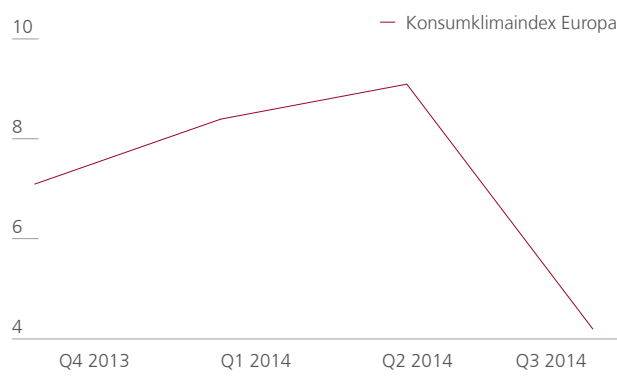
Trotz des insgesamt stabilen Konsumumfeldes in Deutschland verminderten sich laut des Fachmagazins „Textilwirtschaft“ die Umsätze des Modehandels 2014 im Vergleich zum Vorjahr um 3%. In einer Umfrage des GermanFashion Modeverbandes e.V. aus dem Monat Dezember 2013 schätzten rund 79% aller Befragten die Umsatzentwicklung für 2014 um rund 6% besser ein als die Umsatzentwicklung im Jahr 2013. 21% schätzten die Entwicklung als gleichbleibend ein. Damit blieb das Modejahr 2014 eindeutig hinter den Erwartungen der Händler zurück. Grund hierfür waren insbesondere die für die Sommer- und Herbst/Winter Saison jeweils sehr atypischen Wetterverhältnisse, die die Kauflust der Kunden trübte. Auf der Beschaffungsseite haben sich für die GERRY WEBER Gruppe keine wesentlichen Veränderungen ergeben.

EUROPA (GFK KONSUM)

Die Verschärfung der Lage in der Ost-Ukraine und die anhaltende Sanktionsspirale zusammen mit den Krisen in Nahost und dem Irak sorgten in der 2. Jahreshälfte 2014 für zunehmende Unsicherheit in Europa. Die Wachstumsprognose 2014 von 1%, die die Europäische Zentralbank noch im Juni vorhergesehen hatte, galt unter Experten als zu optimistisch. Die OECD korrigierte im November ihre Prognose auf ein Wirtschaftswachstum von 0,8% für das Jahr 2014. Anders als der Konsumklimaindex für Deutschland

KONSUMKLIMAINDEX EUROPA

GfK Indikatorpunkte



blieb der Wert für Europa (GfK EU28 Index) nicht stabil, sondern brach von 9,1 Punkten im Juli 2014 auf 4,2 Punkte im Oktober 2014 ein.

Noch im 4. Quartal 2013 deuteten die Ergebnisse der GfK darauf hin, dass sich Europa langsam aus der Rezession bewegen würde. Konjunktur- und Einkommenserwartung der Verbraucher hatten sich in fast allen Ländern verbessert. Im 1. und 2. Quartal 2014 verfestigte sich dieser Trend weiter. Die bereits genannten geopolitischen Unruhen führten jedoch zu einer zunehmenden Verunsicherung der Verbraucher, die sich im 3. Quartal mit dem Einbruch des Konsumklimaindex deutlich zeigte.

RUSSLAND (GFK KONSUM)

Der Vertrieb von GERRY WEBER Produkten in Russland findet ausschließlich über unsere Handelspartner statt. Mit rund 3 bis 4% des Gesamtumsatzes ist Russland ein wichtiger Exportmarkt für die GERRY WEBER Gruppe. Auch wenn wir im Geschäftsjahr 2013/14 bislang nur in einem geringen Ausmaß von den Krisen in und um Russland betroffen waren, ist die politische und wirtschaftliche Lage Russlands für GERRY WEBER von Bedeutung. Einerseits schwächten im Berichtszeitraum Handelsanktionen die russische Wirtschaft und andererseits führten der schwache Rubel und steigende Preise für Lebensmittel zu zusätzlicher Unsicherheit bei unseren Kunden. Seit Anfang des Jahres 2014 verlor die russische Währung mehr als ein Fünftel ihres Wertes. Der

Verfall spiegelt die tiefgreifende Krise der russischen Wirtschaft, aber auch die Folgen der Sanktionen wider. Wir haben die Situation im Berichtszeitraum genau beobachtet und werden dies auch weiterhin tun. Dank der Neueröffnung weiterer HoGWs durch unsere Franchise-Partner konnte das Umsatzniveau des Vorjahres insgesamt jedoch gehalten werden.

GESAMTEINSCHÄTZUNG DER WIRTSCHAFTLICHEN RAHMENBEDINGUNGEN IM GESCHÄFTSJAHR 2013/14

Betrachtet man die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen für das Geschäftsjahr 2013/14, so zeigt sich ein von hoher Volatilität geprägtes Bild. Während die ersten sechs Monate von großer Zuversicht gekennzeichnet waren, trübte sich das Gesamtbild in der zweiten Hälfte des Geschäftsjahres deutlich ein. Die Wachstumsprognosen führender Wirtschaftsinstitute, aber auch die Daten zur Konjunkturerwartung der privaten Haushalte in Deutschland sowie zum Konsumklimaindex für Europa bestätigen diese Tendenz. Gleiches gilt für die wetterbedingten Rahmenbedingungen. Vor allem in der zweiten Jahreshälfte sorgten für die Saison atypische Wetterverhältnisse für eine geminderte Kaufkraft

der Konsumenten, was sich auch in den Umsätzen der GERRY WEBER Gruppe bemerkbar machte. Zwar haben sich die Umsätze der GERRY WEBER Gruppe auf vergleichbarer Fläche (+1,9%) deutlich besser entwickelt als der Gesamtmarkt (Deutschland -3%), jedoch blieben sie insgesamt hinter den Erwartungen zurück. In Summe kann jedoch trotzdem von einem Marktumfeld gesprochen werden, das zwar im Geschäftsjahr 2013/14 von hoher Volatilität geprägt war, jedoch insgesamt ein allgemein hohes Niveau hinsichtlich des Wirtschafts- und Branchenumfeldes aufwies.

ZIELERREICHUNG

Die GERRY WEBER International AG hatte im Januar 2014 die Prognose für das Geschäftsjahr 2013/14 veröffentlicht. Neben Umsatz und Ertragszielen lag ein Schwerpunkt der Zielsetzung auf der weiteren Expansion des eigenen Retail Bereiches. Dabei stand nicht nur die Eröffnung neuer stationärer Verkaufsfächen im In- und Ausland im Vordergrund,

ZIELERREICHUNG

	ZIELE 2013/14	Erreichung 2013/14
Umsatz	EUR 900 Mio.	EUR 852,1 Mio.
EBIT	EUR 120 Mio.	EUR 108,9 Mio.
Retail	Ausweitung um 65 bis 75 neue eigene Verkaufsfächen, insbesondere außerhalb Deutschlands	Erhöhung der eigenen Retail Verkaufsfächen von 701 auf 778 (+77).
Internationalisierung	Ausbau der Vertriebsflächen, auch außerhalb der Eurozone: u.a. USA, Kanada, Russland und der Mittlere Osten	49 neue Retail Verkaufsfächen im Ausland: u.a. in Norwegen, Belgien, Tschechien und Schweden
Online Shops & Accessoires	Eröffnung von 3 bis 4 neuen Online Stores sowie Ausweitung der Produktrange im Accessoires Bereich	Start von Online Stores in Schweden, Belgien, Frankreich und UK. Launch einer eigenen GERRY WEBER Accessoires Kollektion.

sondern auch die Ausweitung des eigenen Online Geschäftes. Ziel war es, im Geschäftsjahr 2013/14 den Anteil des Retail Umsatzes am Konzernumsatz von 42,7 % auf nahezu 50 % zu erhöhen.

Vor dem Hintergrund des schwierigen Marktumfeldes, beeinflusst durch unvorhergesehene geopolitische Konflikte, einer schleppenden wirtschaftlichen Entwicklung in Europa und saisonal ungünstigen Wetter- und Temperaturbedingungen, konnten wir nicht alle unsere selbst gesteckten Ziele im Geschäftsjahr 2013/14 erreichen. Auch wenn wir die Profitabilität im Geschäftsjahr 2013/14 verbessern konnten (die EBIT-Marge stieg von 12,4 % auf 12,8 %) haben wir unser selbst gestecktes Umsatz- und Ertragsziel (EBIT) verfehlt.

Wachstumstreiber war auch im Geschäftsjahr 2013/14 wieder unser eigenes Retail Geschäft. Ziel war es, die Anzahl der eigenen Verkaufsflächen um 65 bis 75 neue Flächen zu erhöhen. Mit einer Erhöhung von 701 auf 778 Flächen ist uns dies eindeutig gelungen. Mit der Ausweitung des Online Geschäftes von fünf auf neun Länder trug auch das Online Geschäft zur Umsatzausweitung des Retail Bereiches von EUR 363,7 Mio. auf EUR 404,9 Mio. bei.

Im Vordergrund der Expansion stand 2013/14 insbesondere die Ausweitung unserer Verkaufsflächen außerhalb Deutschlands. Insgesamt wurden 49 (netto) eigene Retail Flächen im Ausland eröffnet bzw. übernommen sowie 13 durch externe Partner betriebene Geschäfte eröffnet. Der Anteil des Umsatzes, der außerhalb Deutschlands erzielt wurde, erhöhte sich entsprechend von 39,2 % auf 40,1 %.

Auch im Bereich Lizenzen und Accessoires haben wir 2013/14 mit dem Launch unserer ersten eigenen GERRY WEBER Accessoires Kollektion einen großen Schritt nach vorne gemacht. Entwickelt werden zwölf Monatskollektionen mit ca. 20–25 Styles, die in bis zu drei Farben aufgemacht werden. Insgesamt entspricht der externe Umsatz, der durch uns und unsere Partner mit Accessoires und Lizenzprodukten erzielt wird rund EUR 21,4 Mio. (Vorjahr: EUR 15,4 Mio.).

VERMÖGENS-, FINANZ- UND ERTRAGSLAGE

UMSATZENTWICKLUNG

Das Jahr 2014 war wie bereits das Vorjahr kein einfaches Jahr für die gesamte Modeindustrie in Deutschland und Europa. Ein verregneter Sommer, der zu milde Herbst und Winter sowie wirtschaftlich schwierige Rahmenbedingungen in einigen Teilen Europas haben sich ebenso negativ auf die Abverkäufe ausgewirkt, wie die Unsicherheit der Verbraucher herrührend aus geopolitischen Krisenherden wie z. B. in Russland. Zusätzlich führte das Großereignis Fußballweltmeisterschaft zu sinkenden Frequenzen in den Innenstädten und Geschäften. Vor diesem Hintergrund ist es uns nicht gelungen, alle unsere selbst gesteckten Ziele für das Geschäftsjahr 2013/14 zu erreichen. So blieb der Konzernumsatz mit EUR 852,1 Mio. nahezu konstant im Vergleich zum Vorjahr (EUR 852,0 Mio.).

Nach einem guten Start im 1. Halbjahr 2013/14 verbunden mit einer Umsatzsteigerung im Vergleich zum Vorjahreszeitraum von 2,2 % konnte sich auch die GERRY WEBER Gruppe den schwierigen Rahmenbedingungen des Gesamtmarktes nicht vollständig entziehen. Der Konzernumsatz des 2. Halbjahres 2013/14 fiel mit EUR 439,3 Mio. um 2,0 % niedriger aus, als im vergleichbaren Vorjahreshalbjahr. Insbesondere die Umsätze des Wholesale Segmentes verminderten sich in diesem Zeitraum von EUR 251,0 Mio. auf EUR 216,3 Mio. im 2. Halbjahr 2013/14. Aufgrund des Umsatzrückganges im Wholesale sowie des deutlichen Wachstums des Retail Segmentes in 2013/14 um 11,3 % stieg der Anteil des eigenen Retail am gesamten Konzernumsatz von 42,7 % im Vorjahr auf nunmehr 47,5 %. Damit haben wir unser Ziel, bereits im Geschäftsjahr 2013/14 rund 50 % des Konzernumsatzes durch den eigenen Retail zu generieren, nur knapp verfehlt.



Umsatzentwicklung Retail

S.46

Im Berichtsjahr konnte die Anzahl der eigenen Retail Geschäfte und Concession Stores von 701 auf 778 erhöht und somit die Verkaufsfläche um 11,6% auf 138.400qm (Vorjahr: 124.000qm) erweitert werden. Entsprechend erhöhte sich der Retail Umsatz im Geschäftsjahr 2013/14 um 11,3% auf EUR 404,9 Mio. Jedoch trugen nicht nur die Neueröffnungen zum Umsatzanstieg des Retail Segmentes bei, sondern auch die Umsätze der etablierten, länger als 24 Monate bestehenden Geschäfte. Der Umsatz auf vergleichbarer Fläche erhöhte sich um 1,9%. Betrachtet man die vergleichbaren Umsätze des gesamten Modemarktes in Deutschland, die mit -3,0% im Jahr 2014 rückläufig waren, so hat sich die GERRY WEBER Gruppe deutlich besser entwickelt als der Gesamtmarkt in Deutschland.

Erfreulich entwickelte sich unser Online Geschäft. Nach eigenen Online Stores in Deutschland, Österreich, der Schweiz, den Niederlanden und Polen haben wir im Geschäftsjahr 2013/14 den Zugriff auf unsere Online Stores in Schweden, Belgien, Frankreich und Großbritannien eingerichtet. Der Umsatz des E-Commerce Geschäftes erhöhte sich im Berichtszeitraum auf EUR 21,7 Mio., was einem Anstieg von

10,7% entspricht. Ferner werden ausgewählte Produkte der GERRY WEBER Marken auf externen Online Plattformen wie Zalando.de oder otto.de angeboten. Umsätze mit externen Online Plattformen werden allerdings nicht dem Retail Segment, sondern dem Wholesale Segment zugeordnet. Im Berichtszeitraum wurde dieses Angebot um einen exklusiven GERRY WEBER Online Store auf ebay erweitert, der ein nahezu exaktes Spiegelbild unserer eigenen Online Stores darstellt. Bei Betrachtung der Zusammensetzung des Retail Umsatzes nach Vertriebskonzepten, trugen im Berichtszeitraum die 629 Houses of GERRY WEBER und Monolabel Stores 76,5% zum Retail Umsatz bei (Vorjahr: 75,2%). Eine Übersicht des Retail-Umsatzes nach Vertriebskonzepten kann der nachfolgenden Grafik entnommen werden.

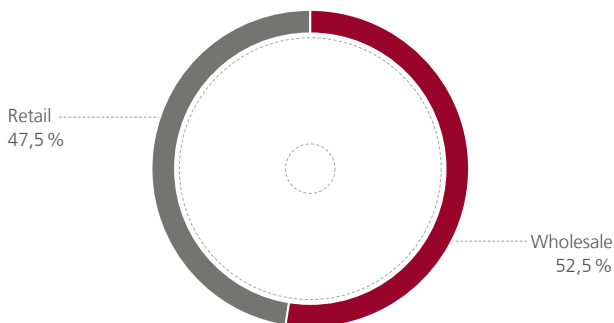
Umsatzentwicklung Wholesale

Das Wholesale Segment erzielte im abgelaufenen Geschäftsjahr 2013/14 einen Umsatz von EUR 447,2 Mio. nach EUR 488,3 Mio. im Vorjahr. Der Umsatzrückgang im Vergleich zu 2012/13 von 8,4% ist unter anderem auf die vollständige Übernahme der 8 Franchise Houses of GERRY WEBER in Norwegen zum 1. Juni 2014 sowie der mehrheitliche Erwerb von 18 belgischen Geschäften zum

S.49

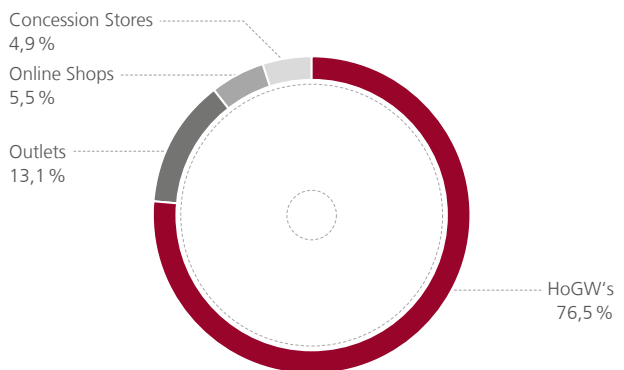
AUFTEILUNG DES KONZERNUMSATZES NACH SEGMENTEN

zum 31. Oktober 2014



UMSATZAUFTEILUNG RETAIL 2013/14 NACH VERTRIEBSKANÄLEN

in %



1. August 2013 und deren Umwidmung in das Retail Segment zurückzuführen. Ferner haben wir, wie schon im Vorjahr, auf Umsatz mit bonitätsschwachen Kunden, die keine Kreditversicherung vorweisen bzw. Vorkasse leisten konnten, verzichtet. Ebenfalls zur Reduzierung der Wholesale Umsätze hat das Nachorderverhalten unserer Wholesale Kunden beigetragen. Aufgrund des schwierigen Marktumfeldes in der 2. Hälfte unseres Geschäftsjahres (Mai bis Oktober 2014) blieben die Nachorderbestellungen unserer Wholesale Partner hinter unseren Erwartungen zurück, so dass auch bei den Bestandskunden keine signifikante Verbesserung der Wholesale Umsätze zu verzeichnen war.

Trotz des schwierigen Marktumfeldes und der Umwidmung der norwegischen und belgischen Houses of GERRY WEBER vom Wholesale in das Retail Segment konnte die Anzahl der im Franchise geführten Houses of GERRY WEBER, als auch die Shop-in-Shop Flächen in Warenhäusern unserer Wholesale Kunden im Geschäftsjahr 2013/14 erhöht bzw. konstant gehalten werden. So stieg die Anzahl der durch Partner geführten Geschäfte von 271 auf 282 und die Anzahl der Shop-in-Shops blieb mit 2.808 nahezu konstant (Vorjahr: 2.816).

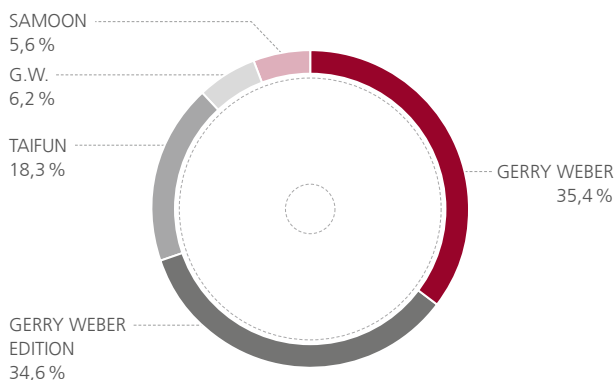
Die GERRY WEBER Gruppe hat Lizenzen für Handtaschen, Schuhe und Brillen vergeben, die auch über unsere Vertriebskanäle verkauft werden. Mit lizenzierten Produkten unter der Marke GERRY WEBER konnten Lizenzgebühren in Höhe von EUR 2,0 Mio. (Vorjahr: EUR 1,3 Mio.) vereinbart werden. Im Sommer 2014 wurde der Bereich Accessoires deutlich ausgebaut und die erste vollständig im Hause GERRY WEBER entwickelte Accessoires Kollektion auf den Markt gebracht. Unter der Marke „GERRY WEBER Accessories“ werden in zwölf Kollektionen pro Jahr saisonale Accessoires wie Schals, Mützen, Handschuhe, Tücher und Lifestyle Schmuck entwickelt und sowohl in unseren eigenen Geschäften als auch über unsere Wholesale Partner vertrieben. Insgesamt entspricht der externe Umsatz, der durch uns und unsere Partner mit Accessoires und Lizenzprodukten erzielt wird rund EUR 21,4 Mio. (Vorjahr: EUR 15,4 Mio.).

Entwicklung der Markenumsätze

In den Vorjahren haben wir auf Basis der nicht-konsolidierten Umsätze der drei Markengesellschaften GERRY WEBER Life-Style und Fashion GmbH, TAIFUN Collection Fashion GmbH und der SAMOON Collection Fashion Concept GmbH die Verteilung des Umsatzes auf unsere Marken

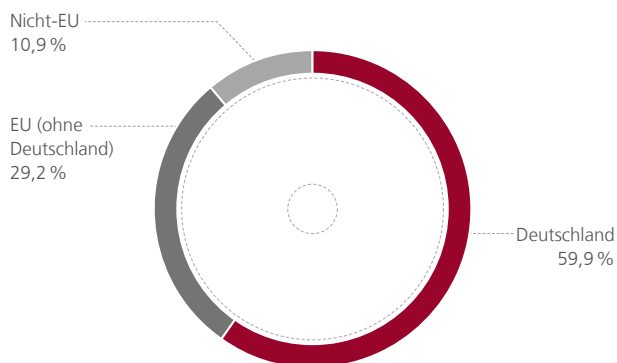
ANTEIL DER EINZELNEN MARKEN AM UMSATZ

in %



AUFTEILUNG DES KONZERNUMSATZES 2013/14 NACH REGIONEN

in %



dargestellt. Dabei umfassten die nicht-konsolidierten Markenumsätze die Umsätze mit externen Wholesale-Kunden sowie mit den internen Retail Gesellschaften im In- und Ausland. Vor dem Hintergrund der dynamischen Ausweitung unseres Retail Bereiches und dem damit verbundenen gestiegenen Anteil des Retail Geschäftes an den Gesamtumsätzen haben wir den Ausweis umgestellt. Wir ermitteln die Anteile der Markenfamilien heute auf Basis der Verkäufe an unsere Endkonsumenten sowie unsere Wholesale-Kunden. Eine vollständige Vergleichbarkeit der Markenanteile am Umsatz ist daher nur bedingt gegeben.

Die Kernmarke GERRY WEBER mit seinen beiden Sublabels GERRY WEBER EDITION und G.W. trug im Geschäftsjahr 2013/14 insgesamt 76,2% (Vorjahr: 75,2%) zum gesamten Konzernumsatz bei. Der leichte Anstieg ist insbesondere auf die fortschreitende internationale Expansion zurückzuführen, da der Eintritt in neue Märkte in der Regel mit der Kernmarke GERRY WEBER erfolgt. Mit einem Anteil von 35,4% am Umsatz bestätigt die Marke GERRY WEBER Collection ihre Position als wichtigster Umsatzträger. Die auflegere Einzelteile spezialisierte Marke GERRY WEBER EDITION trug mit 34,6% ebenfalls einen wesentlichen Beitrag zum Gesamtumsatz bei. Besonders erfreulich entwickelte sich das Sublabel G.W., welches als voll vertikale Kollektion neueste Trends in kurzen Lieferzyklen auf die Verkaufsfächen bringt. Der Anteil von G.W. am Gesamtumsatz erhöhte sich von 5,1% auf 6,2%.

Alle Geschäfte, die nach zwei Jahren unseren Profitabilitätskriterien nicht entsprechen, werden einer genauen Prüfung unterzogen. Vor diesem Hintergrund wurden sieben TAIFUN Monolabel Stores in andere Formate, u. a. SAMOON Stores umgewidmet oder die Flächen weiter vermietet. Neueröffnungen bzw. die Ausweitung der Vertriebsaktivitäten konnten den daraus resultierenden fehlenden Umsatz nicht vollständig kompensieren, so dass sich der Umsatzanteil der Marke TAIFUN von 19,4% auf 18,3% verminderte.

Vervollständigt wird unser Markenspektrum durch die Marke für Anschlussgrößen SAMOON, die 2013/14 mit 5,6% (Vorjahr: 5,3%) zum gesamten Markenumsatz beigetragen hat. Der leichte Anstieg ist vor allem auf die Ausweitung der Vertriebsstrukturen für SAMOON Produkte zurückzuführen.

Regionale Umsatzentwicklung

Mit einem Anteil von 59,9% (Vorjahr: 60,8%) wird auf unserem Heimatmarkt Deutschland der größte Umsatzanteil generiert. Der leichte Rückgang basiert auf der fortschreitenden Internationalisierung unserer Vertriebsstrukturen. Alleine 2013/14 wurden außerhalb Deutschlands 54 neue eigene Vertriebsflächen eröffnet.

Die ausländischen Märkte trugen entsprechend 40,1% zum Umsatz bei (Vorjahr: 39,2%). Dabei wurden 29,2% (Vorjahr: 28,8%) innerhalb der Europäischen Union (ohne Deutschland) und 10,9% (Vorjahr: 10,4%) außerhalb der EU generiert. Größte ausländische Einzelmärkte sind wie im Vorjahr die Niederlande, Österreich sowie Russland und Belgien.

ERTRAGSLAGE

VERKÜRZTE GUV 2013/14 UND 2012/13

in Mio. Euro	2013 / 14	2012 / 13	Veränderung in %
Umsatzerlöse	852,1	852,0	0,0
Sonstige betriebliche Erträge	15,5	17,8	-12,9
Bestandsveränderungen	27,9	-8,0	448,8
Materialaufwand	-390,9	-386,2	1,2
Personalaufwand	-154,9	-143,3	8,1
Abschreibungen	-25,3	-21,6	17,1
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-214,2	-203,7	5,2
Sonstige Steuern	-1,3	-1,2	8,3
Operatives Ergebnis	108,9	105,8	2,9
Finanzergebnis	-4,3	-3,0	43,3
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	104,6	102,8	1,8
Steuern vom Einkommen und Ertrag	-33,2	-31,8	4,4
Konzernjahresüberschuss	71,4	71,0	0,6



→ S. 49

Trotz der nicht vollständig zufriedenstellenden Umsatzentwicklung konnte die GERRY WEBER Gruppe ihre Profitabilität verbessern. Bei einem nahezu konstanten Umsatz erhöhte sich das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) um 5,3% auf EUR 134,2 Mio. Das operative Ergebnis (EBIT) verbesserte sich von EUR 105,8 Mio. auf EUR 108,9 Mio. (+2,9%). Entsprechend erhöhte sich die EBIT-Marge leicht von 12,4% auf 12,8% im Geschäftsjahr 2013/14.

Im Geschäftsjahr 2013/14 verminderten sich die sonstigen betrieblichen Erträge um ca. EUR 2,3 Mio. auf EUR 15,5 Mio. Gestiegenen Mieterlösen aus unseren Immobilien Halle 29 und 30 standen niedrigere Erlöse aus der Weiterberechnung erbrachter Leistungen (z. B. Shop- und IT Dienstleistungen für unsere Partner) gegenüber.

Die Bestückung der neu eröffneten eigenen Retail Verkaufsflächen sowie höhere Bestände aus den Herbst-/Winterkollektionen 2014 führten zu einer Bestandsveränderung von EUR 27,9 Mio. Insbesondere der Abverkauf der Herbst-/Winterkollektionen wurde durch das milde Wetter in den Monaten September bis Dezember 2014 negativ beeinflusst.



→ S. 51

Vor dem Hintergrund des höheren Retail Anteils am gesamten Konzernumsatz sowie unserer flexiblen Beschaffungsstrukturen verbesserte sich das Rohergebnis deutlich um EUR 31,2 Mio. Die Bruttomarge ist folglich im Vergleich zum Vorjahr von 53,7% auf 57,4% deutlich erhöht. Wir berechnen die Bruttomarge aus dem um die Bestandsveränderungen ergänzten Materialaufwand im Verhältnis zum Umsatz.

Aufgrund der Retail Expansion sowie der Übernahme von 25 norwegischen Geschäften erhöhte sich die Anzahl der GERRY WEBER Mitarbeiter (Jahresdurchschnitt) von 4.700 auf 5.202. Dabei sind rund 67,6% (Vorjahr: 71,2%) der Mitarbeiter in Deutschland beschäftigt. Basierend auf der Erhöhung der Mitarbeiterzahlen, insbesondere im eigenen Retail Segment, stiegen die Personalaufwendungen um 8,1% auf EUR 154,9 Mio. Somit ist die Personalquote im Berichtszeitraum von 16,8% im Vorjahr auf 18,2% angestiegen.

Mietereinbauten und Geschäftsausstattungen für die neu eröffneten Filialen sowie planmäßige Abschreibungen auf Grundstücke und Gebäude führten nicht nur zu einem

Anstieg des Sachanlagevermögens, sondern damit verbunden auch zu einer Erhöhung der planmäßigen Abschreibungen. Die Abschreibungen stiegen im Vergleich zum Vorjahr um 16,9% auf EUR 25,3 Mio.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen erhöhten sich im Berichtsjahr um 5,2% auf EUR 214,2 Mio. (Vorjahr: EUR 203,7 Mio.). Wie bereits unter den Personalkosten dargestellt, beruht der Anstieg zum Teil auf der Expansion des eigenen Retail Bereiches und damit der Anmietung neuer Verkaufsflächen. Entsprechend erhöhten sich die Raumkosten von EUR 79,2 Mio. auf EUR 85,5 Mio. (+8,0%) und trugen einen Großteil zur Erhöhung der sonstigen betrieblichen Aufwendungen bei. Trotz einer Ausweitung der eigenen Verkaufsflächen von 11,6%, insbesondere außerhalb Deutschlands, stiegen die Fracht- und Verpackungskosten lediglich um 3,4% auf EUR 37,2 Mio.

Ebenfalls in den sonstigen betrieblichen Aufwendungen enthalten sind die Kosten für Marketing und Sponsoring, die im Geschäftsjahr 2013/14 von EUR 21,5 Mio. auf EUR 27,5 Mio. angestiegen sind. Um die Modernisierung unserer Kollektionen auch neuen Kundengruppen vorzustellen, haben wir im September und Oktober 2014 erstmalig einen Werbespot auf verschiedenen Fernsehsendern in Deutschland geschaltet, der auch zur Erhöhung der Marketingkosten beigetragen hat. Erste Erfolge, durch die zunehmende Vertikalisierung unseres Geschäftsmodells Kosten zu reduzieren, zeigten sich im Berichtszeitraum vor allem bei den Kosten der Kollektionentwicklung, die sich von EUR 7,5 Mio. auf EUR 6,3 Mio. verminderten. Ebenso fielen die Provisionen für die Handelsvertreter mit EUR 6,9 Mio. rund 38,9% deutlich geringer aus als im Vorjahr.

Unter Berücksichtigung aller operativen Kosten ergibt sich ein Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) von EUR 134,2 Mio. (Vorjahr: EUR 127,5 Mio.). Die EBITDA-Marge erhöhte sich im Vergleich zum Vorjahr von 15,0% auf 15,7%. Trotz höherer Abschreibungen (+ EUR 3,7 Mio.) verbesserte sich das operative Ergebnis (EBIT) um 2,9% auf EUR 108,9 Mio. Somit beträgt die EBIT-Marge des Geschäftsjahres 2013/14 12,8% (Vorjahr: 12,4%).

Das Finanzergebnis hat sich im Berichtszeitraum von EUR 3,0 Mio. auf EUR 4,2 Mio. verschlechtert, was vor allem auf die höheren Zinsaufwendungen zurückzuführen ist. Aufgrund der Aufzinsung für ausstehende Kaufpreiszahlungen aus den Übernahmen in den Niederlanden, Belgien und Norwegen stiegen die Zinsaufwendungen von EUR 2,3 Mio. im Vorjahr auf EUR 3,5 Mio. im Berichtszeitraum.

Bei nahezu konstanter Steuerquote erwirtschaftete die GERRY WEBER International AG einen Konzernjahresüberschuss nach Steuern von EUR 71,4 Mio. (Vorjahr: EUR 71,0 Mio.). Das Ergebnis je Aktie blieb bei einer unveränderten Aktienanzahl mit EUR 1,56 (Vorjahr: 1,55) nahezu konstant. Unter Berücksichtigung des Gewinnvortrags und der Einstellung in die Gewinnrücklagen von EUR 35,0 Mio. ergibt sich ein Bilanzgewinn von EUR 58,6 Mio.

WERTSCHÖPFUNG

Die Wertschöpfungsrechnung stellt die von der GERRY WEBER International AG im Geschäftsjahr erbrachten Unternehmensleistungen abzüglich der Vorleistungen dar. Vorleistungen werden üblicherweise von anderen Unternehmen übernommen und umfassen neben dem Materialaufwand und den sonstigen betrieblichen Aufwendungen auch die Abschreibungen. Die Vorleistungen werden von den Unternehmensleistungen abgezogen, um die Wertschöpfung der Gesellschaft zu ermitteln. Im Vergleich zum Vorjahr hat sich die Wertschöpfung 2013/14 um 4,3% erhöht, was vor allem auf einen höheren Anstieg der Unternehmensleistung im Verhältnis zum Vorleistungsanstieg zurückzuführen ist. Der größte Anteil der Wertschöpfung kam mit 58,2% (Vorjahr: 57,5%) den Mitarbeitern zugute. Der Anteil der Aktionäre an der Wertschöpfung ist mit 13,0% im Vergleich zum Vorjahr (13,8%) nahezu unverändert geblieben.

in Mio. Euro	2013/14	2012/13
Herkunft		
Umsatzerlöse	852,0	852,0
Bestandsveränderungen	27,9	-8,0
Übrige Erträge und Zinserträge	15,8	18,1
Unternehmensleistung	895,7	862,1
Materialaufwand	390,9	386,2
Abschreibungen	25,3	21,6
Sonstige betriebliche Aufwendungen/Sonstige Steuern	214,2	205,0
Summe Vorleistungen	630,4	612,8
WERTSCHÖPFUNG	265,3	249,4
Verwendung		
Mitarbeiter	154,9	143,3
Öffentliche Hand	33,2	31,8
Kreditgeber	4,6	3,2
Aktionäre	34,4	34,4
Unternehmen (Thesaurierung)	38,2	36,6

VERMÖGENSLAGE

Vor dem Hintergrund der Ausweitung unserer Geschäftstätigkeit, der durchgeführten Investitionen sowie der Aufnahme eines Schuldscheindarlehens in Höhe von EUR 75,0 Mio. hat sich die Bilanzsumme der GERRY WEBER International AG von EUR 531,6 Mio. zum 31. Oktober 2014 auf EUR 685,2 Mio. oder 28,9% verlängert. Dabei erhöhte sich das Anlagevermögen um EUR 53,8 Mio. oder 20,2% auf 319,4 Mio. (Vorjahr: EUR 265,6 Mio.). Dies ist insbesondere auf die Ausweitung des Sachanlagevermögens zurückzuführen, welches sich um EUR 29,2 Mio. auf EUR 195,1 Mio. erhöhte. Ursächlich für den Anstieg sind insbesondere die im Geschäftsjahr 2013/14 getätigten Investitionen in den Neubau des neuen Logistikzentrums, die als geleistete Anzahlungen für Anlagen im Bau (EUR 25,1 Mio.) unter den Sachanlagen ausgewiesen werden. Investitionen im Rahmen unserer Retail Expansion, unter

anderem in Mietereinbauten und Geschäftsausstattung, vermehrten ebenso das Sachanlagevermögen wie die vollständige Übernahme von 25 Geschäften in Norwegen. Das Sachanlagevermögen der norwegischen Gesellschaften wird seit 1. Juni 2014 vollständig in den Konzernabschluss einbezogen.

Die immateriellen Vermögenswerte stiegen ebenfalls deutlich um EUR 24,8 Mio. auf EUR 94,9 Mio. (Vorjahr: EUR 70,1 Mio.). Hauptgrund dafür ist die im Geschäftsjahr 2013/14 getätigte Akquisition in Norwegen und der sich daraus ergebende Firmenwert bzw. die sonstigen erworbenen Rechte. Hinzu kommt ein Anstieg der Belieferungsrechte für fremdbetriebene Houses of GERRY WEBER und Shop-in-Shop-Flächen.

Die Renditeimmobilien umfassen den Buchwert der Halle 30 in Düsseldorf. Das Gebäude bietet Ausstellungsflächen und Showrooms für verschiedene Modeunternehmen und ist vollständig extern vermietet. Der Buchwert blieb mit EUR 26,8 Mio. (Vorjahr: EUR 27,3 Mio.) im Berichtszeitraum nahezu konstant.

Die kurzfristigen Vermögenswerte betragen zum 31. Oktober 2014 EUR 358,0 Mio. (Vorjahr: EUR 256,8 Mio.). Der Anstieg von EUR 101,2 Mio. oder 39,4% ergibt sich auch aus der Expansionsstätigkeit. Mit Erhöhung der Anzahl eigener Retail Verkaufsflächen und damit auch der eigenen Bestände in den Geschäften, betragen die Vorräte zum Ende des Geschäftsjahres 2013/14 EUR 140,7 Mio. (Vorjahr: 111,5 Mio.).

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen erhöhen sich auf EUR 70,8 Mio. (Vorjahr: EUR 65,8 Mio.). Die kurzfristigen sonstigen Vermögensgegenstände stiegen ebenfalls zum Bilanzstichtag von EUR 12,0 Mio. auf EUR 39,2 Mio. Der Anstieg betrifft insbesondere die Zeitwerte der abgeschlossenen Devisentermingeschäfte.

Stichtagsbezogen zum 31. Oktober 2014 betragen die liquiden Mittel EUR 104,3 Mio. Der Anstieg im Vergleich zum Ende des Berichtsjahres 2012/13 von EUR 38,7 Mio. ist neben dem Mittelzufluss aus der operativen Geschäftstätigkeit, auch auf den Mittelzufluss aus dem emittierten Schuldscheindarlehen in Höhe von EUR 75,0 Mio. zurückzuführen.

Da der Bau des neuen Logistikzentrums erst Ende 2015 vollständig fertiggestellt sein wird, sind hierfür noch nicht alle aufgenommenen Mittel im Geschäftsjahr 2013/14 abgeflossen.

Auf der Passivseite der Bilanz führte das Jahresergebnis abzüglich der Dividendenzahlung für das Geschäftsjahr 2012/13 zu einem Anstieg des Eigenkapitals auf EUR 455,3 Mio. zum 31. Oktober 2014. Die Eigenkapitalquote war mit 66,4% leicht rückläufig (Vorjahr: 74,5%), was vor allem auf die Aufnahme von Fremdkapital durch die Platzierung des Schuldscheindarlehens zurückzuführen ist. Bei den kumulierten erfolgsneutralen Veränderungen gemäß IAS 39 in Höhe von EUR 18,3 Mio. handelt es sich um die positiven Zeitwerte von Finanzinstrumenten mit Sicherungsbeziehung (Devisentermingeschäfte).

Im November 2013 hat die GERRY WEBER International AG zur Finanzierung des Logistikzentrums sowie zur allgemeinen Unternehmensfinanzierung ein Schuldscheindarlehen in Höhe von EUR 75,0 Mio. begeben. Die sehr gute Bonität der GERRY WEBER Gruppe sowie ihre operative Stärke ermöglichten die Nutzung eines sehr niedrigen Zinsniveaus, sodass die festverzinslichen Tranchen des Schuldscheindarlehens mit einem Zinssatz von durchschnittlich 2,3% platziert werden konnten. Das mehrfach überzeichnete Schuldscheindarlehen wurde zu 100% des Nennwertes begeben und mit Laufzeiten von drei, fünf und sieben Jahren mit fester und variabler Verzinsung angeboten. Die langfristigen Schulden erhöhten sich zum Bilanzstichtag 31. Oktober 2014 entsprechend auf EUR 142,5 Mio. (Vorjahr: EUR 48,4 Mio.). Der Anstieg ist neben der Ausweitung der Finanzschulden auf die Erhöhung der sonstigen Verbindlichkeiten zurückzuführen. Diese Position in Höhe von EUR 36,9 Mio. enthält im Wesentlichen die verbliebenen Kaufpreiszahlungen, die sich aus dem Kauf von 51% an unseren belgischen und niederländischen Franchise Partnern sowie, der 25 norwegischen Geschäfte ergeben.

Die kurzfristigen Schulden in Höhe von EUR 87,5 Mio. blieben zum Ende des Berichtszeitraumes im Vergleich zum Vorjahr nahezu konstant. Dabei erhöhten sich die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, aufgrund der Ausweitung unserer Geschäftstätigkeit. Im Vergleich zum

31. Oktober des Vorjahres verzeichneten diese ein Plus von EUR 7,0 Mio. auf EUR 37,3 Mio. Die sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten sanken hingegen um EUR 9,7 Mio. auf EUR 18,1 Mio.

Die kurz- und langfristigen Rückstellungen erhöhten sich um EUR 2,4 Mio. auf EUR 31,2 Mio. Dies ist vor allem auf höhere Personal- und Steuerrückstellungen zurückzuführen, die unter anderem auch auf einer gestiegenen Anzahl von Mitarbeitern von durchschnittlich 4.700 auf 5.202 beruht. Fasst man die kurz- und langfristigen Finanzschulden zusammen, so erhöhten sich diese, aus bereits dargestellten Gründen, von EUR 11,7 Mio. auf EUR 84,2 Mio. Trotz der

Platzierung des Schuldscheindarlehens (EUR 75,0 Mio.) beträgt das Nettofinanzvermögen zum 31. Oktober 2014 EUR 20,1 Mio. Dies bedeutet, dass die liquiden Mittel zum Bilanzstichtag die Finanzschulden deutlich überstiegen haben.

Fasst man die Vermögenslage der GERRY WEBER International AG zusammen, so weist die Gesellschaft mit einer Eigenkapitalquote von 66,4%, liquiden Mitteln von EUR 104,3 Mio. sowie EUR 84,2 Mio. Finanzschulden eine sehr solide Bilanzstruktur auf.



FINANZLAGE

VERKÜRZTE KAPITALFLUSSRECHNUNG FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2013/14

in Mio. Euro	2013 / 14	2012/13	Veränderung in %
Operatives Ergebnis	108,9	105,8	2,9
<i>Mittelzufluss aus operativer Geschäftstätigkeit</i>	68,3	92,7	-26,3
<i>Mittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit</i>	66,2	90,7	-27,0
Einzahlungen für Abgänge von Sachanlagevermögen und immateriellem Anlagevermögen	0,5	1,2	-58,3
Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen und das immaterielle Anlagevermögen	-57,9	-33,3	73,9
Auszahlungen für den Erwerb von vollkonsolidierten Unternehmen und sonstiger Geschäftseinheiten, abzgl. übernommener Zahlungsmittel	-6,5	-4,4	47,7
Auszahlungen für Investitionen in Renditeimmobilien	-0,1	-0,2	-50,2
Einzahlungen aus Abgängen von Finanzanlagevermögen	0,4	0,5	-19,7
Auszahlungen für Investitionen in das Finanzanlagevermögen	-0,5	-0,1	525,0
<i>Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit</i>	-64,1	-36,3	76,7
Dividendenzahlungen	-34,4	-34,4	0,0
Einzahlungen/Auszahlungen für Aufnahme/Tilgung von Finanzkrediten	71,0	-3,5	2.128,6
<i>Mittelzufluss aus der Finanzierungstätigkeit</i>	36,6	-38,0	196,4
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestands	38,7	16,4	136,0
Finanzmittelbestand am Anfang des Geschäftsjahres	65,6	49,2	33,3
Finanzmittelbestand am 31.10.2014	104,3	65,6	59,0

Trotz eines verbesserten operativen Ergebnisses von EUR 108,9 Mio. (Vorjahr: 105,8 Mio.) verminderte sich der Mittelzufluss aus der operativen Geschäftstätigkeit im Vergleich zum Vorjahr um 26,3 % auf EUR 68,3 Mio. (Vorjahr: EUR 92,7 Mio.). Dies ist unter anderem auf die Zunahme des Vorratsvermögens in Höhe von EUR 27,4 Mio. zurückzuführen, (Vorjahr: Abnahme des Vorratsvermögens von EUR 10,9 Mio.). Unter Berücksichtigung der liquiditätswirksamen Zinserträge und -aufwendungen sowie der Kosten des Geldverkehrs errechnet sich ein Mittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit von EUR 66,2 Mio. Damit flossen der Gesellschaft im Vergleich zum Vorjahr rund EUR 24,5 Mio. weniger liquide Mittel aus der laufenden Geschäftstätigkeit zu.

Die Investitionstätigkeit der GERRY WEBER International AG war einerseits durch Investitionen in Sachanlagen und immaterielles Anlagevermögen, bedingt durch die Retail Expansion geprägt, als auch durch die Akquisition von 25 Geschäften in Norwegen. Hinzu kam der Erwerb des Grundstückes sowie erste Auszahlungen für den Bau des neuen Logistikzentrums. Entsprechend erhöhten sich die Mittelabflüsse aus der Investitionstätigkeit von EUR 36,3 Mio. im Vorjahr auf EUR 64,1 Mio. in 2013/14.

Der Mittelzufluss aus der Finanzierungstätigkeit resultiert vor allem aus der Aufnahme eines Schuldscheindarlehens zur Finanzierung des neuen Logistikzentrums und zur weiteren Unternehmensfinanzierung in Höhe von EUR 75,0 Mio. Auszahlungen ergaben sich aus der planmäßigen Tilgung von Finanzkrediten sowie der Auszahlung der Dividende in Höhe von EUR 34,4 Mio. Insgesamt ermittelt sich im Geschäftsjahr 2013/14 ein Mittelzufluss aus der Finanzierungstätigkeit von EUR 36,6 Mio. (Vorjahr: Mittelabfluss von EUR 38,0 Mio.)

Die Mittelzuflüsse aus der laufenden Geschäftstätigkeit (EUR 66,2 Mio.) konnten die gesamten Mittelabflüsse aus der Investitionstätigkeit (EUR 64,1 Mio.) abdecken. Unter Berücksichtigung des Mittelzuflusses aus der Finanzierungstätigkeit (EUR 36,6 Mio.) ermittelt sich eine positive Veränderung des Finanzmittelbestandes von EUR 38,7 Mio. Die liquiden Mittel zum 31. Oktober 2014 betragen EUR 104,3 Mio. und waren damit 59,0% höher als zum Ende des Vorjahres.

INVESTITIONEN

Im Geschäftsjahr 2013/14 erhöhte sich die Investitionsleistung der GERRY WEBER Gruppe von EUR 37,9 Mio. auf EUR 65,0 Mio. Auf Investitionen in immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen entfielen dabei rund EUR 57,9 Mio. Dies umfasst vor allem Investitionen in immaterielle Vermögenswerte resultierend aus der im Geschäftsjahr 2013/14 getätigten Akquisition in Norwegen und der sich daraus ergebenden Firmenwerte bzw. der sonstigen erworbenen Rechte. Ferner enthalten diese die Investitionen in Sachanlagen, zu denen unter anderem Mietereinbauten sowie Betriebs- und Geschäftsausstattung zugerechnet werden. Die Investitionen im Rahmen des Baus unseres neuen Logistikzentrums betragen EUR 27,1 Mio.

SEGMENTBERICHTERSTATTUNG

Vor dem Hintergrund ihrer beiden Vertriebssegmente und der damit verbundenen Kunden- und Risikostruktur unterscheidet die GERRY WEBER International AG in die beiden wesentlichen Segmente „Produktion und Wholesale“ sowie „Retail“. Der Wholesale Bereich wird in die Marken GERRY WEBER, TAIFUN und SAMOON unterteilt und umfasst sämtliche Vertriebsstrukturen mit externen Handelspartnern. Dazu zählen die weltweit durch Franchisepartner geführten Houses of GERRY WEBER, die Shop-in-Shop-Flächen bei unseren Handelspartnern sowie das sogenannte Multilabel-Geschäft, welches eine Vielzahl von Einzelkunden umfasst. Des Weiteren werden dem Segment „Produktion und Wholesale“ sämtliche Entwicklungs- und Fertigungsprozesse unserer Waren inklusive Transport und Logistik zugerechnet. Das „Retail“-Segment umfasst als nahezu reines Vertriebssegment alle in Eigenregie geführten Houses of GERRY WEBER, Monolabel Stores, Concession Flächen, die Outlet Stores sowie die einzelnen Länder-Online-Stores. Das dritte Segment „Übrige Segmente“ umfasst die Erträge und Aufwendungen sowie das Vermögen und die Schulden des Renditeobjektes Halle 30. Die Erträge und Aufwendungen sowie das Vermögen und die Schulden der Holdinggesellschaft wurden entsprechend ihrer Zurechenbarkeit den Segmenten zugeordnet. Passend zu den Segmenten sind Organisations- und Informationsstrukturen definiert, die die Steuerung und Kontrolle sowie die Erfolgsmessung der Segmente unterstützen.



→ S.55

Produktion und Wholesale

Der Umsatz des Wholesale Segments betrug in 2013/14 EUR 447,2 Mio. und sank damit im Vergleich zum Vorjahr um 8,4%. Die Umsatzminderung ist unter anderem auf die beschriebene Umwidmung der acht Houses of GERRY WEBER in Norwegen in das Retail Segment zurückzuführen. Darüber hinaus wurde im Geschäftsjahr 2013/14 auf den Umsatz mit bonitätsschwachen Kunden, die keine Kreditversicherung vorweisen, bzw. per Vorkasse zahlen konnten, verzichtet. Ebenfalls zur Reduzierung der Wholesale Umsätze hat das Nachorderverhalten unserer Wholesale Kunden beigetragen. Aufgrund des schwierigen Marktumfeldes in der 2. Hälfte unseres Geschäftsjahres (Mai bis Oktober 2014) blieben die Nachorderbestellungen unserer Wholesale Partner weit hinter unseren Erwartungen zurück, sodass auch bei den Bestandskunden keine signifikante Verbesserung der Wholesale Umsätze zu verzeichnen war.

In Anbetracht der gesunkenen Wholesale Umsätze verminderte sich das operative Ergebnis (Earnings before Interest and Tax = EBIT) des Wholesale Segmentes von EUR 91,6 Mio. auf EUR 80,3 Mio. (-12,3%). Der Beitrag des Segmentes Produktion und Wholesale zum operativen Ergebnis (EBIT) des Konzerns reduzierte sich von 86,6% im Vorjahr auf 73,7% im Berichtszeitraum 2013/14. Die Anzahl der Mitarbeiter im Jahresdurchschnitt 2013/14, die dem Segment Produktion und Wholesale zugerechnet werden, sank um 6,2% auf 1.233 (Vorjahr: 1.315). Die Investitionen in das langfristige Vermögen dieses Segmentes betragen im Geschäftsjahr 2013/14 EUR 20,1 Mio. Entsprechend erhöhte sich das Wholesale Vermögen von EUR 360,3 Mio. auf EUR 387,4 Mio. Die Schulden stiegen ebenfalls um 64,2 Mio. auf EUR 102,9 Mio.

Trotz des anhaltend schwierigen Marktumfeldes konnte die GERRY WEBER Gruppe ihre Basis von Franchise Geschäften weiter ausbauen. Im Geschäftsjahr 2013/14 wurden insgesamt 35 neue, durch Franchisepartner geführte Houses of GERRY WEBER eröffnet werden. All diese neuen Houses of GERRY WEBER wurden im Ausland eröffnet. Unter anderem öffneten elf Stores in der Schweiz, neun Stores in Russland, sechs Stores im Mittleren Osten und drei Stores in Osteuropa. Das verstärkte Aufkommen rein vertikaler

Modeanbieter hat die Vertriebsstrukturen in Deutschland und Europa stark verändert. Vor diesem Hintergrund wurden im Geschäftsjahr 2013/14 insgesamt 16 durch Franchisepartner geführte Houses of GERRY WEBER geschlossen. Darüber hinaus zählen acht Houses of GERRY WEBER in Norwegen nach der Akquisition der Betreibergesellschaften durch das Unternehmen nicht länger zum Wholesale, sondern nun zum Retail Segment der Gesellschaft. Damit erhöhte sich zum Ende des Geschäftsjahres 2013/14 die Anzahl der durch Franchisepartner geführten Houses of GERRY WEBER um 11 Stores (netto) auf insgesamt 282 (Vorjahr: 271).

Die Anzahl der Shop-in-Shops blieb im Vergleich zum Vorjahr fast konstant. Dabei ist zu berücksichtigen, dass wir Shop-in-Shop-Flächen aufgrund der Größe teilweise zusammengelegt haben, um eine bessere Warensteuerung zu gewährleisten. Unsere Produkte werden mittlerweile in 2.808 Shop-in-Shops weltweit (Vorjahr: 2.816) angeboten. Zum Ende des Geschäftsjahres 2013/14 wurden 544 der Shop-in-Shop-Flächen außerhalb Deutschlands geführt. Dies entspricht einem Anstieg um 69 neue ausländische Verkaufsflächen.

Retail

Im Geschäftsjahr 2013/14 erhöhte sich der Umsatz des Retail Segmentes von EUR 363,7 Mio. im Vorjahr auf EUR 404,9 Mio. Dies entspricht einer Steigerung von 11,3%. Jedoch trugen nicht nur die Neueröffnungen zum Umsatzanstieg des Retail Segmentes bei, sondern auch die Umsätze der etablierten, länger als 24 Monate bestehenden Geschäfte. Der Umsatz auf vergleichbarer Fläche im In- und Ausland erhöhte sich um 1,7%, in Deutschland sogar um 1,9%. Eine genaue Darstellung und Aufteilung des Retail Umsatzes nach Vertriebskanälen kann dem Kapitel Umsatzentwicklung dieses Konzernlageberichtes entnommen werden.

Das operative Ergebnis des Retail Segmentes verbesserte sich deutlich um 89,1% auf EUR 26,9 Mio. Dies zeigt überzeugend den Anstieg der Profitabilität der in den letzten drei Jahren neu eröffneten Geschäfte. Der Anteil des Retail EBIT am EBIT des Konzerns erhöhte sich ebenfalls von 13,4% auf 24,7%. Aufgrund der fortgeführten Ausweitung der eigenen Verkaufsflächen und der damit verbundenen Erhöhung des Sachanlagevermögens sowie der getätigten

Akquisition in Norwegen, stiegen die Retail-Abschreibungen um 25,5% auf EUR 15,2 Mio. Das Retail EBITDA beträgt entsprechend EUR 42,1 Mio. und trägt damit 31,4% zum EBITDA des Konzerns bei.

Das Vermögen des Retail Segmentes erhöhte sich um 123,9 Mio. (+47,7%) auf EUR 383,6 Mio. Gründe lagen insbesondere in der bereits beschriebenen Expansions- und Akquisitionsstrategie der GERRY WEBER Gruppe. Entsprechend stiegen die Retail-Schulden um 12,9% auf 237,2 Mio., ebenso wie die Investitionen in das langfristige Vermögen, die sich um 45,0% auf EUR 60,8 Mio. erhöhten.

Im Rahmen der kontinuierlichen Ausweitung des Retail Bereiches durch neue Verkaufsflächen bzw. die Eröffnung weiterer Online Stores erhöhte sich die Anzahl der Mitarbeiter im Geschäftsjahr 2013/14 von 3.384 auf 3.968 im Jahresdurchschnitt.

Insgesamt wurden 90 in Eigenregie geführte Verkaufsflächen neu eröffnet, 54 davon im Ausland. Die Neueröffnungen umfassen sowohl Houses of GERRY WEBER, Monolabel Stores, als auch Concession Flächen und Factory Outlets. Nach der Akquisition von 25 norwegischen Stores zählen auch diese seit Juni 2014 zum Retail Segment der GERRY WEBER International AG. Weitere Houses of GERRY WEBER wurden einerseits in unseren etablierten Märkten Belgien (+5) sowie den Niederlanden (+3) eröffnet. Hinzu kamen andererseits erste Geschäfte in Tschechien (+3), der Slowakei (+2) sowie Schweden (+2). Vervollständigt werden die Neueröffnungen durch acht neue Concession Flächen sowie acht Outlet Stores. Geschlossen werden mussten 13 eigene Geschäfte, darunter sieben TAIFUN Läden in Deutschland sowie drei Houses of GERRY WEBER in Spanien. Damit sind im Geschäftsjahr 2013/14 netto 77 neue eigene Verkaufsflächen hinzugekommen.

Insgesamt zählte das Retail Segment zum Ende des Geschäftsjahres 2013/14 468 in Eigenregie geführte Houses of GERRY WEBER, 144 Monolabel Stores, 119 Concession Flächen und 30 Factory Outlets im In- und Ausland. 303 der Houses of GERRY WEBER und 142 der Monolabel Stores befinden sich in Deutschland. Bei den Monolabel Stores unterscheiden wir in 86 TAIFUN Stores, 43 SAMOON Stores und 15 GERRY WEBER EDITION Stores.

Unsere Kundengruppe zeigte in der Vergangenheit im Vergleich zum Gesamtmarkt keine überdurchschnittlich hohe Internetaffinität. Trotzdem hat der Vertriebskanal E-Commerce in den letzten Jahren deutlich an Bedeutung hinzugewonnen. Seit der Eröffnung unseres EU-Länder-Online-Stores im Juni 2014 erreichen wir mit unseren Online-Stores nun Kundinnen in Deutschland, der Schweiz, den Niederlanden, Belgien, dem Vereinigten Königreich, Frankreich, Polen, Schweden und Österreich. Mit der Erschließung des Online-Kundenpotenzials in diesen Ländern flankieren wir unsere stationäre Retail Expansionsstrategie. Zukünftig sollen unsere Produkte in jedem Land, in dem wir mit dem eigenen Retail vertreten sind, auch Online erworben werden können. Der Umsatzbeitrag des E-Commerce-Geschäftes belief sich im abgelaufenen Geschäftsjahres 2013/14 auf EUR 21,7 Mio. Dies entspricht einem Anteil von 5,5% des Retail-Umsatzes.

GERRY WEBER INTERNATIONAL AG (Kurzfassung nach HGB)

Ergänzend zur Berichterstattung des GERRY WEBER Konzerns erläutern wir die Entwicklung der GERRY WEBER International AG. Der zusammengefasste Konzernlagebericht umfasst grundsätzlich auch alle gesetzlichen Verpflichtungen für die GERRY WEBER International AG. Der Jahresabschluss der GERRY WEBER International AG wurde nach den Vorschriften des deutschen Handelsgesetzbuches (HGB) und des Aktiengesetzes (AktG) aufgestellt. Der Konzernabschluss folgt den International Financial Reporting Standards (IFRS). Daraus resultieren Unterschiede bei den Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden. Diese betreffen vor allem Anlagevermögen, Rückstellungen, Finanzinstrumente und latente Steuern.

Die GERRY WEBER International AG mit Sitz in Halle / Westfalen, Deutschland, ist Muttergesellschaft für diverse Tochtergesellschaften im In- und Ausland. Die als operative Holdinggesellschaft fungierende Muttergesellschaft stellt allen Tochtergesellschaften konzernübergreifende Dienstleistungen wie u.a. Rechnungswesen, Controlling, Personalwesen, IT, Revision, Compliance sowie Marketing und Kommunikation zur Verfügung. Zum 31. Oktober 2014 beschäftigte die GERRY WEBER International AG 520 Mitarbeiter.



→ S.75

Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen der GERRY WEBER International AG entsprechen im Wesentlichen denen des GERRY WEBER Konzerns und werden im Konzernlagebericht ausführlich dargestellt.

Für die GERRY WEBER International AG stellt das Beteiligungsergebnis den wesentlichen Leistungsindikator dar.

ERTRAGSLAGE DER GERRY WEBER INTERNATIONAL AG

Die GERRY WEBER International AG erbrachte in ihrer Holdingfunktion zentrale Dienstleistungen für die GERRY WEBER Gruppe. Die daraus resultierenden Umlage- und Zinserträge stellen bei den Tochtergesellschaften entsprechende Kosten dar. Umsatzerlöse generierte die AG in Höhe von EUR 8,5 Mio. (Vorjahr: EUR 8,3 Mio.), die auf den Bereich Shop-in-Shop-Einrichtung und IT-Dienstleistungen entfallen. Die sonstigen betrieblichen Erträge enthalten im Wesentlichen die Umlagen der Konzerngesellschaften sowie die Mieten aus den Hallen 29 und 30. Die Ertragslage der GERRY WEBER International AG wird maßgeblich durch den Erfolg der Tochtergesellschaften beeinflusst. Auf Basis der bestehenden Ergebnisabführungsverträge führten die Tochtergesellschaften saldiert insgesamt EUR 98,0 Mio. (Vorjahr: EUR 95,3 Mio.) an die Muttergesellschaft ab.

Trotz Ausweitung der Geschäftstätigkeit der Tochtergesellschaften sind die operativen Kosten der Gesellschaft nahezu konstant geblieben. Der Materialaufwand reduzierte sich im Vergleich zum Vorjahr sogar um 17,8% auf EUR 5,9 Mio. Auch die Personalaufwendungen verminderten sich von EUR 41,2 Mio. auf EUR 37,3 Mio. (-9,3%), was vor allem auf den Übergang von Mitarbeitern auf operative Tochtergesellschaften zurückzuführen ist. Im Gegenzug erhöhten sich die sonstigen betrieblichen Aufwendungen um 6,7% auf EUR 46,6 Mio. Neben Verpackungs- und Logistikkosten, EDV, Werbe- und Raumkosten enthält diese Position auch die Aufwendungen für sämtliche Pflichten, die sich aus der Börsennotierung ergeben sowie die Rechts- und Beratungskosten.

Unter Berücksichtigung der Abschreibungen von EUR 7,2 Mio. (Vorjahr: EUR 6,8 Mio.) ergibt sich ein nahezu konstantes Ergebnis vor Steuern von EUR 104,5 Mio. (Vorjahr: EUR 106,2 Mio.). Unter Berücksichtigung der Steuern vom Einkommen und Ertrag ermittelt sich im Geschäftsjahr 2013/14 ein Jahresüberschuss von EUR 72,8 Mio. nach EUR 74,9 Mio. im Vorjahr.

Die wirtschaftliche Lage der GERRY WEBER International AG ist im Wesentlichen durch die operative Tätigkeit der Tochtergesellschaften geprägt. An den operativen Ergebnissen der Tochtergesellschaften partizipiert die GERRY WEBER International AG über deren Ausschüttungen bzw. über die Ergebnisübernahmen. Damit entspricht die wirtschaftliche Lage der GERRY WEBER International AG grundsätzlich der der GERRY WEBER Gruppe.

VERMÖGENSLAGE DER GERRY WEBER INTERNATIONAL AG

Im Geschäftsjahr 2013/14 erhöhte sich das Anlagevermögen der GERRY WEBER International AG deutlich von EUR 133,3 Mio. auf EUR 229,4 Mio. Dabei erhöhten sich die Sachanlagen um EUR 24,7 Mio., was vor allem auf die geleisteten Anzahlungen (EUR 23,5 Mio.) für den Neubau des Logistikzentrums zurückzuführen ist. Ebenfalls deutlich stiegen die Finanzanlagen auf EUR 97,0 Mio. (Vorjahr: EUR 30,7 Mio.). Der Anstieg beruht unter anderem auf dem Erwerb der norwegischen Retail-Gesellschaften im Juni 2014 sowie der Erhöhung des Eigenkapitals bei der GERRY WEBER der Retail GmbH um EUR 50 Mio.

Das Umlaufvermögen erhöhte sich um 7,5% auf EUR 310,3 Mio. Dabei verminderten sich die Forderungen gegenüber verbundenen Unternehmen von EUR 228,5 Mio. auf EUR 222,5 Mio. (-2,6%). Entgegengesetzt entwickelten sich die Kassenbestände und Guthaben bei Kreditinstituten, die von EUR 50,6 Mio. auf EUR 78,7 Mio. angestiegen sind.

Die solide Bilanzstruktur der GERRY WEBER International AG blieb auch im abgelaufenen Geschäftsjahr erhalten. Das Eigenkapital der GERRY WEBER International AG erhöhte sich auch aufgrund höherer Gewinnrücklagen von EUR 389,7 Mio. auf EUR 428,1 Mio. Trotz des Anstiegs des Eigenkapitals reduzierte sich die Eigenkapitalquote von 92,1 % auf 79,0%. Die Minderung des Eigenkapitalanteils an der gesamten Bilanzsumme ist vor allem auf die Platzierung eines Schuld-scheindarlehnens in Höhe von EUR 75,0 Mio. im November 2013 zurückzuführen. Entsprechend stiegen die Finanzverbindlichkeiten von EUR 9,9 Mio. im Vorjahr auf EUR 81,4 Mio. zum Ende des Geschäftsjahres 2013/14 an. Vor diesem Hintergrund verlängerte sich die Bilanzsumme im Berichtszeitraum von EUR 423,0 Mio. auf 541,5 Mio. (+28,0%).

RISIKEN UND CHANCEN DER GERRY WEBER INTERNATIONAL AG

Die Geschäftsentwicklung der GERRY WEBER International AG unterliegt im Wesentlichen den gleichen Chancen und Risiken wie der GERRY WEBER Konzern. Sowohl das Risikomanagement als auch das interne Kontrollsystem des Rechnungslegungsprozesses sind bei der GERRY WEBER International AG als Muttergesellschaft angesiedelt und werden von dieser überwacht. Eine ausführliche Darstellung über die Chancen und Risiken des GERRY WEBER Konzerns können dem Risiko- und Chancenbericht des Konzernlageberichts entnommen werden.

AUSBLICK

Die Erwartungen für die weitere Geschäftsentwicklung der GERRY WEBER International AG in den kommenden zwölf Monaten ist im Wesentlichen identisch mit dem Ausblick des GERRY WEBER Konzerns, da die Ertragslage der Muttergesellschaft maßgeblich durch den Erfolg der Tochtergesellschaften beeinflusst wird. Die Erwartungen und die Prognose des GERRY WEBER Konzerns ist ausführlich im Prognosebericht des Konzernlageberichts beschrieben. Für das Geschäftsjahr 2014/15 erwarten wir für die GERRY WEBER International AG einen Jahresüberschuss leicht über dem Niveau des Geschäftsjahres 2013/14.

CHANCEN- UND RISIKOBERICHT

CHANCEN UND RISIKEN

Als Teil einer komplexen, globalen Geschäftswelt ist die GERRY WEBER International AG vielfältigen Chancen und Risiken ausgesetzt, die die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage kurz oder langfristig sowohl positiv als auch negativ beeinflussen können. Das Chancen- und Risikomanagement ist zentraler Bestandteil der GERRY WEBER Unternehmungsführung sowohl in strategischer Hinsicht als auch auf operativer Ebene in den einzelnen Fachabteilungen. Die vorliegende Einschätzung des Managements über Chancen und Risiken bezieht sich auf den Zeitraum der allgemeinen Gesamtprognose zur Entwicklung des Geschäftsverlaufs der GERRY WEBER International AG.

RISIKOBERICHT

Prinzipien des Risikomanagementsystems

Um Risiken frühzeitig zu erkennen, zu bewerten und zu handhaben, hat die GERRY WEBER International AG ein umfassendes Risikomanagementsystem eingeführt. Ziel dieses Systems ist es, die möglichen künftigen Entwicklungen oder Ereignisse, die zu einer Abweichung der erwarteten Geschäftsentwicklung führen können, zu antizipieren und zu steuern. Zentrale Merkmale des Risikomanagementsystems sind:

- Die Integration in die laufenden operativen Geschäftsprozesse
- Identifizierung und Überwachung der Risiken durch die Fach- und Funktionsbereiche
- Anschließende Bewertung und Kontrolle gemeinsam mit dem Risikomanagement-Team
- Minimierung bestehender Risiken auf ein akzeptables Maß durch Einleitung geeigneter Gegenmaßnahmen
- Aktive Beteiligung und Integration der einzelnen Mitarbeiter

Organisation und Instrumente des Risikomanagementsystems

Sowohl das Risikomanagement als auch das interne Kontrollsystem des Rechnungslegungsprozesses sind bei der GERRY WEBER International AG als Muttergesellschaft angesiedelt. Der Vorstand der GERRY WEBER International AG trägt die Gesamtverantwortung für ein effektives Chancen- und Risikomanagementsystem, durch das ein umfassendes und einheitliches Management sämtlicher wesentlicher Risiken und Chancen sichergestellt wird. In das Risikomanagementsystem sind alle Mehrheitsgesellschaften der GERRY WEBER International AG einbezogen. Zum 31. Oktober 2014 waren dies 38 Gesellschaften.

Risikoidentifikation

Die durch die einzelnen Fachabteilungen bzw. Mitarbeiter identifizierten möglichen Risiken werden an das Risikomanagement-Team weitergeleitet. Zur Identifizierung nutzen wir unterschiedlichste Instrumente wie die Analyse der Auftrags-, Umsatz- und Bestandsentwicklung, Markt- und Wettbewerbsanalysen, Kundengespräche sowie die laufende Beobachtung und Beurteilung des wirtschaftlichen Umfelds.

Bewertung, Quantifizierung und Management von Risiken

Die Einzelrisiken werden vom Risikomanagement-Team erfasst, analysiert und hinsichtlich ihrer Eintrittswahrscheinlichkeit und ihrer möglichen Auswirkungen in Abstimmung mit den jeweiligen Fachbereichen bewertet. Entsprechend entsteht eine Einschätzung, in welchem Umfang die Einzelrisiken die GERRY WEBER Gruppe belasten könnten. Im Anschluss werden gemeinsam mit den Spezialisten in den Fachabteilungen, aber auch fachbereichsübergreifend gezielt Gegenmaßnahmen formuliert. Ein Risikobeauftragter des Fachbereichs verantwortet gemeinsam mit einem Mitglied des Risikomanagement-Teams die Umsetzung und Kontrolle der festgelegten präventiven Maßnahmen. Bei der Quantifizierung möglicher Risiken gehen wir immer von einer Bruttobetrachtung der Einzelrisiken aus; das heißt, wir betrachten die Auswirkungen vollumfänglich und ohne den Einfluss der jeweiligen Gegenmaßnahmen.

Instrumente

Die Formulierung und Bewertung der Einzelrisiken wird gemeinsam mit den Präventivmaßnahmen im Risikobericht zusammengefasst. Damit legt der Risikobericht die einzelnen Risiken in den unterschiedlichen Unternehmensbereichen offen und gibt Auskunft über das Gesamtrisiko der GERRY WEBER Gruppe. Der Risikobericht wird quartalsweise erstellt. Das zuständige Risikomanagement-Team berichtet direkt an den Vorstand, der dem Aufsichtsrat turnusgemäß den Risikobericht vorlegt oder, falls erforderlich, ad-hoc informiert. Die Grundsätze, Risikofelder, Handlungsanweisungen und Berichtswege für unser Risikomanagementsystem sind im konzernweit gültigen Risikohandbuch dargestellt. Dieses ist für alle Mitarbeiter bindend und vollumfänglich einzuhalten.

Internes Kontrollsystem und Rechnungslegungsprozess

Die folgenden Ausführungen beinhalten Informationen gemäß § 289 Abs. 5 HGB und § 315 Abs. 2 Nr. 5 HGB.

Die GERRY WEBER International AG stellt die Ordnungsmäßigkeit der Konzernrechnungslegung mithilfe eines darauf bezogenen internen Kontrollsystems sicher. Das interne Kontrollsystem ist integraler Bestandteil des Risikomanagements. Es soll gewährleisten, dass die gesetzlichen Regelungen eingehalten werden und die interne wie externe Rechnungslegung hinsichtlich der numerischen Abbildung der Geschäftsprozesse verlässlich ist. Es sollen jederzeit zuverlässige Daten über die Vermögens-, Finanz-, und Ertragslage der GERRY WEBER Gruppe vorliegen. Zusätzlich zu den beschriebenen Grundlagen nehmen wir Bewertungen und Analysen vor, um Risiken mit direktem Einfluss auf die Finanzberichterstattung zu minimieren. Wir verfolgen laufend die Änderungen der Rechnungslegung sowie der gesetzlichen Regelungen, schulen unsere Mitarbeiter und ziehen, falls nötig, externe Experten zu bestimmten Fragestellungen hinzu.

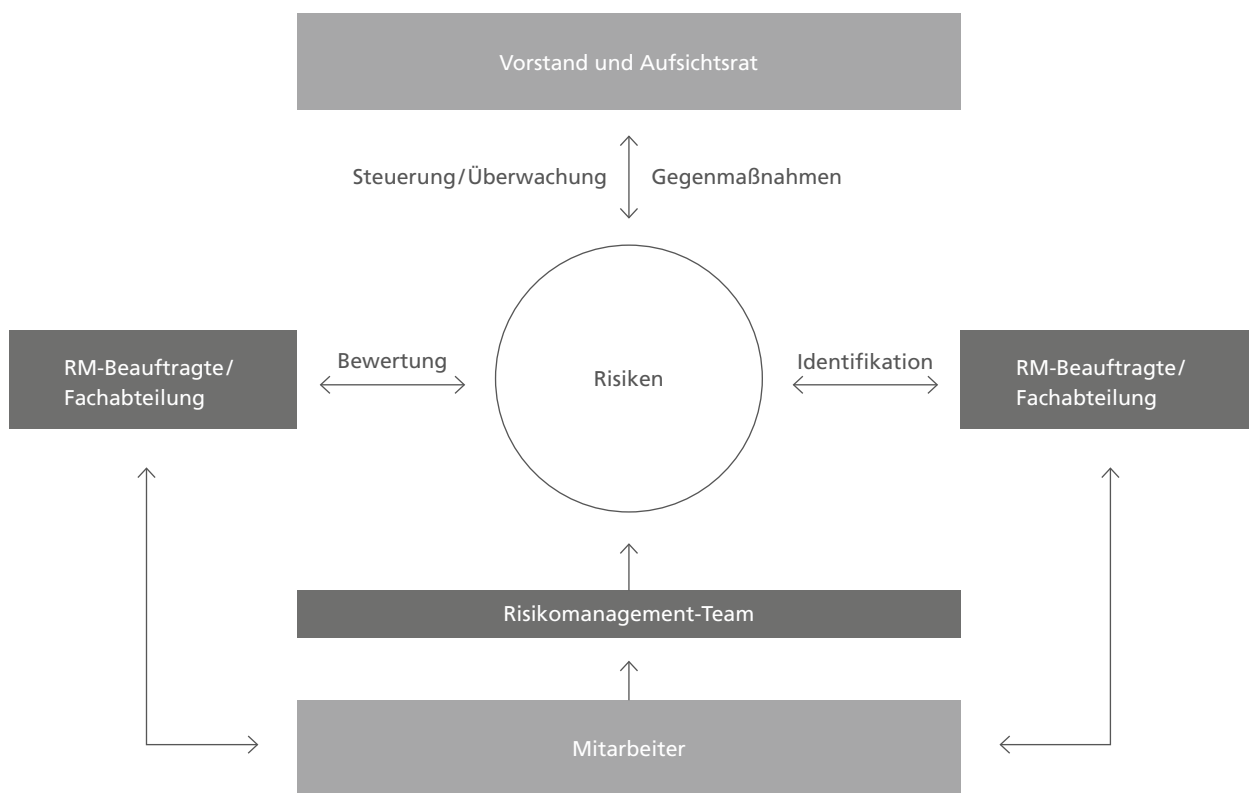
Der Finanzbereich, der dem Finanzvorstand untersteht, ist für den Rechnungslegungsprozess und damit für die Erstellung der Konzern- und Einzelabschlüsse der meisten

Tochtergesellschaften verantwortlich. Die Jahresabschlüsse der prüfungspflichtigen, d. h. der wesentlichen inländischen Gesellschaften werden durch unabhängige Wirtschaftsprüfer geprüft und testiert. Dies dient im Wesentlichen der prozessunabhängigen Überwachung des Konzernrechnungslegungsprozesses. Die Zwischen- und Jahresabschlüsse einzelner ausländischer Tochtergesellschaften werden durch extern beauftragte Dienstleister erstellt. Sie werden durch lokale Wirtschaftsprüfungsgesellschaften testiert, bevor sie in den Konzernabschluss einbezogen werden. Konsolidierte Konzernzwischenabschlüsse werden jedes Quartal erstellt, der Konzernjahresabschluss wird einer vollständigen Prüfung durch den Jahresabschlussprüfer unterzogen.

Risiken und Risikokategorien

Nachfolgend beschreiben wir Risiken, die nachteilige Auswirkungen auf die Geschäfts-, Vermögens-, Finanz- und Ertragslage haben können. Die Reihenfolge der dargestellten Risiken innerhalb der einzelnen Risikokategorien spiegelt die derzeitige Einschätzung des Risikoausmaßes wider und bietet daher einen Anhaltspunkt für die gegenwärtige Bedeutung dieser Risiken für die GERRY WEBER International AG. Sofern im Folgenden nicht anders angegeben, beziehen sich die einzelnen Risiken auf alle GERRY WEBER Segmente. Die für die GERRY WEBER International AG relevanten Risiken lassen sich folglich in sechs Kategorien unterteilen: externe Risiken, Branchen- und Marktrisiken, unternehmensstrategische Risiken, finanz- und leistungswirtschaftliche Risiken sowie sonstige unternehmensbezogene Risiken.

RISIKOMANAGEMENTPROZESS



Externe Risiken – Makroökonomische und Geopolitische Risiken

Risiko im Zusammenhang mit wetterbedingt ungünstigen Rahmenbedingungen

Ungünstige Witterungsbedingungen können den Absatz und damit auch den Umsatz der GERRY WEBER Gruppe negativ beeinflussen. Für die jeweilige Jahreszeit atypische Temperaturen und Witterungsverhältnisse können die Kaufkraft der Konsumenten maßgeblich mindern. Beispielsweise kann ein sehr kalter Frühling und Sommer den gewohnten Absatz der Frühjahr- und Sommerware reduzieren oder ein sehr milder Herbst den Absatz der Winterware hemmen. Dabei können tageweise auftretende ungünstige Wetterbedingungen durch Nachkäufe meistens ausgeglichen werden. Entspricht das Wetter über einen längeren Zeitraum bzw. über mehrere Saisonverläufe nicht der Jahreszeit, kann dies negative Auswirkungen auf die Umsatz- und Ertragslage der GERRY WEBER Gruppe haben.

Um kurzfristig auf ungünstige wetterbedingte Rahmenbedingungen reagieren zu können, verbessern wir kontinuierlich

unser so genanntes „In-Season-Management“. Entsprechend erhöhen wir die Anzahl der Produkte, die kurzfristig, in Abhängigkeit der herrschenden Wetterbedingungen, auf die Verkaufsflächen geliefert werden können. Wir schätzen die Wahrscheinlichkeit, dass nicht der jeweiligen Saison entsprechende Wetterbedingungen herrschen z. B. ein zu kühler Sommer bzw. ein zu milder Winter als gering ein. Die Auswirkungen kategorisieren wir als wesentlich. Damit klassifizieren wir das Risiko aus ungünstigen wetterbedingten Rahmenbedingungen insgesamt als ein bedeutendes Risiko.

Konjunkturelle Entwicklung

Ökonomische oder geopolitische Rahmenbedingungen können unseren Geschäftserfolg maßgeblich beeinflussen. So können negative konjunkturelle Entwicklungen in den einzelnen Ländern, in denen die GERRY WEBER International AG tätig ist, einen wesentlichen Einfluss auf die Entwicklung der Konsumausgaben der Verbraucher und somit auf die Umsatz- und Ertragslage der Gesellschaft haben.

Stagnation oder ein Rückgang der wirtschaftlichen Entwicklung können zu verminderten realen Einkommen der

RISIKOKATEGORIEN

		Ausmaß (auf EBIT)			
		<EUR 1,0 Mio. sehr gering	=EUR 1,0–5,0 Mio. gering	=EUR 5,0–10,0 Mio. moderat	>EUR 10,0 Mio. wesentlich
Eintrittswahrscheinlichkeit	unwahrscheinlich < 10 %	UNBEDEUTENDES RISIKO	UNBEDEUTENDES RISIKO	MITTLERES RISIKO	MITTLERES RISIKO
	gering = 10 % – 20 %	UNBEDEUTENDES RISIKO	MITTLERES RISIKO	MITTLERES RISIKO	BEDEUTENDES RISIKO
	mittel = 20 % – 50 %	MITTLERES RISIKO	MITTLERES RISIKO	BEDEUTENDES RISIKO	SCHWERWIEGENDES RISIKO
	wahrscheinlich > 50 %	MITTLERES RISIKO	BEDEUTENDES RISIKO	SCHWERWIEGENDES RISIKO	SCHWERWIEGENDES RISIKO

privaten Haushalte und somit zu einer Verschlechterung der Konsumneigung führen. Auch geopolitische Ereignisse oder Änderungen des regulatorischen Umfelds, wie z. B. die Krise in der Ukraine/Russland oder Handelssanktionen, könnten sich negativ auf die Nachfrage der Verbraucher und somit auf unsere Umsätze auswirken. Ein solcher Negativtrend in der Konsumneigung könnte neben einem Absatzrückgang auch zu erhöhtem Margendruck führen. Grundsätzlich verfügt unsere Stammkundin über ein höheres Einkommen und Budget für Mode. Sie ist damit weniger von konjunkturellen Schwankungen betroffen als andere Zielgruppen. Vor diesem Hintergrund schätzen wir das Schadensausmaß einer negativen konjunkturellen Entwicklung verbunden mit einer Verschlechterung der Konsumneigung der Verbraucher auf unser Geschäftsmodell als gering ein. Derzeit schätzen wir auch die Eintrittswahrscheinlichkeit als gering ein. Somit stufen wir dieses Risiko als mittleres Risiko ein.

Wir begegnen den konjunkturellen und geopolitischen Risiken mit unseren regional weit diversifizierten Vertriebsstrukturen und dem Ausbau der Markenpräsenz außerhalb Deutschlands. Daneben befinden wir uns – verglichen mit dem Young Fashion Segment – mit unseren Marken und deren Positionierungen im Markt in einer strategisch guten Position mit vergleichsweise geringem Wettbewerb. Durch unsere internationale Wachstumsstrategie und die Vielfalt unserer Marken sind wir in der Lage, neue Märkte und Kundenpotenziale zu erschließen und möglichen Nachfrage-rückgängen in den einzelnen Märkten entgegenzutreten.

Risiko höherer Gewalt

Zusätzlich zu politischen und regulatorischen Veränderungen besteht zudem eine mögliche Gefahr für die wirtschaftliche Lage der GERRY WEBER International AG in Form von terroristischen Handlungen und Umweltkatastrophen, wie zum Beispiel Überschwemmungen. Um solche Risiken in unseren Beschaffungsmärkten zu minimieren, hat die GERRY WEBER Gruppe ein flexibles Beschaffungssystem entwickelt, welches einen schnellen und unkomplizierten Wechsel von Produktionspartnern ermöglicht. Um vertriebsbezogene Länderrisiken so gering wie möglich zu halten, werden GERRY WEBER Produkte überwiegend in Ländern mit stabilen politischen Rahmenbedingungen vertrieben. Für mögliche Schäden aus Umweltkatastrophen haben wir,

soweit es uns möglich ist, Versicherungen abgeschlossen, die den Schadensfall abdecken. Die Risiken aus höherer Gewalt schätzt die Gesellschaft derzeit als eher unbedeutend ein; wir halten die Eintrittswahrscheinlichkeit für unwahrscheinlich und das Schadensausmaß für sehr gering.

Branchen- und Marktrisiken

Mode- und Kollektionsrisiko

Als international tätiger Modekonzern basiert das Geschäftsmodell der GERRY WEBER Gruppe auf dem Design, der Entwicklung und der Herstellung und dem anschließenden Vertrieb von Produkten im Bereich Damenoberbekleidung und Accessoires. Die Herausforderung liegt dabei in der Entwicklung attraktiver und den Bedürfnissen unserer Kundengruppen entsprechender Kollektionen. Dabei gilt es schnellstmöglich die Trends von den Laufstegen aufzugreifen und gemäß den Anforderungen unserer Kundengruppen umzusetzen. In diesem Zusammenhang besteht das Risiko, dass Trends bzw. Markttendenzen nicht oder zu spät erkannt werden.

Die GERRY WEBER Gruppe entwickelt all ihre Produkte – von der ersten Idee bis hin zur Erstellung des ersten Prototypen – inhouse. Dabei beobachten unsere Designteams kontinuierlich die nationalen und internationalen Modemärkte, um aktuelle Trends, neue Materialien und Techniken zu identifizieren. Parallel dazu erhalten wir von rund 6.000 Verkaufsstellen die täglichen Abverkaufszahlen pro Produkt, Größe und Farbe. Alle Informationen werden direkt in den Designteams gebündelt und fließen in die Entwicklung der Kollektionen mit ein. Entsprechend minimieren wir das Risiko nicht dem Trend bzw. den Bedürfnissen unserer Kundin entsprechende Kollektionen zu entwerfen. Hinzu kommt, dass wir aufgrund unserer Kollektionsstrukturen mit 16 Kollektionsthemen pro Jahr alle zwei bis drei Wochen neue Ware auf die Verkaufsflächen liefern. Die schnelle Liefergeschwindigkeit gewährleistet ebenfalls, dass die aktuellen Trends zeitnah bei unseren Kunden ankommen.

Vor diesem Hintergrund halten wir es für eher unwahrscheinlich, dass unsere Kollektionen nicht den Trends und Anforderungen unserer Kundinnen entsprechen. Falls es jedoch zu einem solchen Fall kommt, schätzen wir das Ausmaß als wesentlich ein. Damit klassifizieren wir das Risiko als mittleres Risiko.

Risiko im Zusammenhang mit einer veränderten Kundenstruktur

Auch unsere Wholesale Kunden sind externen Risiken ausgesetzt, die deren Umsatz-, Ertrags- und Liquiditätslage beeinflussen können. Folge könnte sein, dass bestehende Wholesale Kunden ihre Bestellvolumina bei GERRY WEBER reduzieren. Ferner könnte der Markteintritt neuer Mode- oder Handelsunternehmen zu einer Verdrängung bestehender Handelspartner führen. Dies wiederum könnte zu einem Ausfall oder der Zahlungsunfähigkeit bestehender Wholesale Kunden führen. Den aus diesen Risiken resultierenden Umsatz- und Ertragseinbußen wirken wir einerseits durch den Ausbau des eigenen Retail Geschäftes, aber auch durch die Ausweitung der Wholesale Kundenstruktur entgegen. Ferner reduzieren wir durch die Präsenz in unterschiedlichen Ländern und Regionen sowie durch die Verteilung des Umsatzes auf mehrere Marken die Abhängigkeit von wenigen großen Kunden. Kein Wholesale Kunde generiert derzeit ein Umsatzvolumen von über 5%.

Aufgrund der Fragmentierung des Modemarktes mit einer Vielzahl an Händlern sowie der Diversifizierung unserer Vertriebsstrukturen erachten wir das Risiko, welches sich aus einer veränderten Kundenstruktur ergibt als mittleres Risiko. Dabei schätzen wir die Eintrittswahrscheinlichkeit deutlich unter 10% jedoch die Auswirkungen, die ein solcher Fall auf unser EBIT hätte, als moderat ein.

Risiko im Zusammenhang mit einer veränderten Wettbewerbsstruktur

Der Eintritt neuer Wettbewerber in unser Marktsegment kann zu höherem Wettbewerb und damit zu einem Verlust von Marktanteilen führen. Auch könnten sich durch eine veränderte Preisstruktur des Wettbewerbs unsere Margen verschlechtern. Vor dem Hintergrund unseres hauseigenen Kollektionsentwicklungsprozesses, der hohen Qualität und der perfekten Passform der Produkte sowie unserer abgestimmten Geschäftsprozesse konnten wir in den letzten Jahren innerhalb des Marktsegmentes unsere Alleinstellungsmerkmale weiter ausbauen und damit die Markteintrittsbarrieren für neue Wettbewerber deutlich erhöhen. Durch die kontinuierliche Weiterentwicklung unserer Kollektionen sowie die Erhöhung der Marktdurchdringung, insbesondere auch außerhalb Deutschlands, bauen wir unsere

Markenbekanntheit und unsere Marktposition weiter aus. Auch vor dem Hintergrund der hohen Fragmentierung des Modemarktes in unserem Segment erachten wir die Wahrscheinlichkeit, dass neue Wettbewerber in unser Marktsegment eintreten als eher unwahrscheinlich. Entsprechend des geringen Ausmaßes kategorisieren wir dieses Risiko als unbedeutend.

Unternehmensstrategische Risiken

Risiko im Zusammenhang mit der Neueröffnung eigener Verkaufsflächen

Eine wesentliche Strategie zur Weiterentwicklung der GERRY WEBER Gruppe ist der sukzessive Ausbau der eigenen Retail Flächen. Dies geschieht vor allem durch die Eröffnung neuer, und die Entwicklung bestehender Verkaufsflächen. Durch den Ausbau des eigenen Retail Bereiches erhöhen sich die Fixkosten wie z.B. Personal- und Mietaufwendungen, die jedoch einer höheren Rohertragsmarge gegenüber stehen, sodass letztendlich die Profitabilität der Gesellschaft verbessert wird. Der Erfolg dieser Strategie hängt wesentlich davon ab, ob die richtigen Standorte für die neuen Verkaufsflächen gewählt wurden und wie sich die ausgewählten Standorte entwickeln. Ein wirtschaftlich schlecht laufendes Geschäft könnte nicht die notwendige Zielprofitabilität erreichen und einen geringeren Anteil zum Konzernergebnis beitragen. Dies könnte sich negativ auf die Umsatz- und Ertragslage der GERRY WEBER Gruppe auswirken. Ein solches Szenario ist auch im Zusammenhang mit anderen Risiken zu sehen, wie etwa einer veränderten Wettbewerbsstruktur oder atypischen Witterungsbedingungen, die Ursache für einen wirtschaftlich unattraktiven Geschäftsverlauf einzelner Verkaufsstellen sein können.

Um derartige Fehleinschätzungen und -investitionen zu vermeiden, analysieren wir eine umfangreiche Datenbasis. Schwerpunkte bei der Analyse bilden detaillierte Standortanalysen, Analysen des Marktpotentials sowie der vorherrschenden Kundenpotentiale. Ferner wird für jeden einzelnen Standort eine Umsatz- und Ertragsplanung mit detaillierten Zielvorgaben und Fristen zur Zielerreichung erstellt. Erst nach genauer Prüfung aller Informationen wird jede einzelne Neueröffnung genehmigt. Nach Eröffnung ermöglichen es tägliche Performanceüberprüfungen, die Entwicklung

jeder einzelnen Einzelhandelsfläche frühzeitig zu erkennen und gegebenenfalls Gegenmaßnahmen einzuleiten.

Die Entwicklung verschiedener Konzepte für unsere Geschäfte ermöglicht es uns, schnell auf die veränderte Nachfrage reagieren zu können und ggfs. Geschäftsformate zu verändern. Erfüllen einzelne Standorte die finanziellen Ziele nicht und sehen wir kein weiteres Entwicklungspotenzial, werden diese Verkaufsflächen geschlossen. Die hervorragenden Lagen unserer Stores ermöglichen es uns im Notfall, die Ladenflächen schnell neu bzw. unter zu vermieten. Aufgrund des detaillierten Prüfungsprozesses vor Eröffnung neuer Verkaufsflächen sehen wir sowohl die Eintrittswahrscheinlichkeit von Fehlentscheidungen als auch deren Ausmaß als gering an. Damit kategorisieren wir das Risiko im Zusammenhang mit der Neueröffnung von eigenen Verkaufsflächen als mittleres Risiko.

Risiko im Zusammenhang mit der internationalen Expansion

In den letzten Jahren hat die internationale Expansion der GERRY WEBER International AG immer weiter zugenommen. Ziel ist es, die Präsenz der GERRY WEBER Marken außerhalb Deutschlands weiter zu forcieren. Auf diese Weise wollen wir langfristig nicht nur weiteres Wachstum gewährleisten, sondern auch von strukturellen und wirtschaftlichen Entwicklungen in unserem Heimatmarkt unabhängiger werden und so das Risiko diversifizieren. Die Einführung unserer Marken in neue Märkte birgt kurzfristig aber auch das Risiko einer Fehleinschätzung hinsichtlich der Akzeptanz der GERRY WEBER Marken beim Endverbraucher im jeweiligen Zielmarkt.

Dem Risiko einer mangelnden Akzeptanz unserer Kollektionen beim Endkunden begegnen wir im Vorfeld durch eine detaillierte Markt- und Wettbewerbsanalyse und durch diverse kundenorientierte Werbemaßnahmen. Generell eröffnen wir in einem Land erste eigene Retail Verkaufsflächen nachdem wir bereits erste Erfahrungen mit marktkundigen Wholesale Partnern gemacht haben. Derzeit schätzen wir das Risiko im Zusammenhang mit der internationalen Expansion als mittleres Risiko ein. Sowohl Eintrittswahrscheinlichkeit als auch mögliches Ausmaß sehen wir als gering an.

Marken und Corporate Image Risiko

Der wirtschaftliche Erfolg der GERRY WEBER Gruppe beruht auch auf dem Markenimage und der langfristigen Positionierung unserer Marken. Der hohe Qualitätsstandard und die gute Passform unserer am Trend orientierten Mode bilden die Basis für das Markenimage. Eine klare Markenpositionierung und dessen gezielte Kommunikation unterstützen die positive Wahrnehmung der GERRY WEBER Markenwelt. Das Corporate Image der GERRY WEBER Gruppe wird durch die Wahrnehmung der einzelnen Interessengruppen, wie z. B. Kunden, Aktionäre, Lieferanten und Mitarbeiter dem Unternehmen gespiegelt. Mangelnde Einhaltung unseres Qualitätsanspruchs, eine nicht eindeutige Markenpositionierung, aber auch die Nichteinhaltung von nationalen und internationalen Gesetzen und Sozialstandards durch unsere Partner sind potenzielle Risiken, die das Markenimage der GERRY WEBER Markenfamilien negativ beeinträchtigen könnten und damit zu einer Verschlechterung der Vermögens-, Finanz-, und Ertragslage der GERRY WEBER Gruppe führen könnten. Insbesondere die Einhaltung von Menschenrechten und Sozialstandards ist ein unabdingbarer Bestandteil unserer Firmenphilosophie. Die Nichteinhaltung seitens unserer Partner könnte dem Markenimage der GERRY WEBER Markenfamilien nachhaltig schaden. Wir schätzen die Eintrittswahrscheinlichkeit, dass es zu einer Schädigung des Markenimages kommt als unwahrscheinlich ein. Das Ausmaß halten wir für gering. Folglich kategorisieren wir dieses Risiko als unbedeutendes ein.

Um dieses Risiko nahezu auszuschließen, haben wir folgende Maßnahmen etabliert: Wir unterstützen die Positionierung unserer Marken durch verschiedene Marketing-, Event- und Sponsoringmaßnahmen und stellen damit die Außenwahrnehmung der Marken sicher. Um unsere hohen Qualitätsstandards zu erfüllen, durchlaufen unsere Fertigungspartner umfangreiche Audits, bevor sie als Produzenten der GERRY WEBER Gruppe zugelassen werden. Neben der Prüfung von Fertigungsmöglichkeiten und Know-how des Partners werden auch die Einhaltung der nationalen und internationalen Gesetze und Sozialstandards kontrolliert. Während der Herstellung sind unsere Mitarbeiter vor Ort und überwachen, ob vorgegebene Standards umgesetzt und eingehalten werden. Abschließend wird unsere Ware nochmals durch interne und externe Experten auf Qualitätsstandards hin überprüft.

Investitionsrisiko

Neben den bereits beschriebenen Risiken, die mit der Neueröffnung von Verkaufsflächen verbunden sind, können Fehlinvestitionen und / oder Abweichungen von Plankosten für Investitionsprojekte die Vermögens-, Finanz-, und Ertragslage der GERRY WEBER Gruppe negativ beeinflussen. Das größte Investitionsprojekt der Firmengeschichte, der Neubau des Logistikzentrums, stellt ein Projekt dar, bei dem derartige Risiken auftreten könnten. Falls der Planungs- und Bauablauf nicht planungsgemäß verläuft, d. h., falls es zu Verzögerungen oder zu bedeutenden Mehrausgaben im Bau oder im operativen Geschäft kommt, könnte dies die Vermögens-, Finanz-, und Ertragslage der GERRY WEBER Gruppe negativ beeinflussen.

Um dieses Risiko so gering wie möglich zu halten, haben wir ausführliche Analysen der technischen und baulichen Möglichkeiten sowie eine umfassende Investitions- und Kostenplanung auch mithilfe externer Experten dem Projekt vorangestellt. Derzeit schätzen wir das Risiko als unbedeutend ein. Dabei sehen wir die Eintrittswahrscheinlichkeit als unwahrscheinlich und das Ausmaß als sehr gering.

Finanzwirtschaftliche Risiken

Währungsrisiko

Die Währungsrisiken der GERRY WEBER International AG resultieren aus der internationalen Ausrichtung der geschäftlichen Aktivitäten, insbesondere auch im Hinblick auf die teilweise Beschaffung in Ländern außerhalb der Eurozone. Hinzukommt die zunehmende konzerninterne Finanzierung von Nicht-Euro-Gesellschaften wie zum Beispiel die Tochtergesellschaften in Großbritannien, Schweden, Norwegen oder Kanada. Des Weiteren bestehen Wechselkursrisiken aus der Umrechnung des Nettovermögens sowie der Erträge und Aufwendungen von Tochtergesellschaften außerhalb der Eurozone.

Die konzerninternen Währungsrisiken werden auch durch natürliches Hedging minimiert. Dies bedeutet, dass sich Einnahmen und Aufwendungen in Fremdwährung nahezu ausgleichen. Externen Währungsrisiken, z. B. aus der Beschaffung resultierend, wirken wir durch Sicherungsmaßnahmen entgegen. Wir beziehen einen Teil unserer Waren

aus Ländern außerhalb der Eurozone in USD. Insbesondere eine Schwächung des Euro gegenüber dem USD könnte zu einer Erhöhung der Beschaffungskosten und damit zu einer Verminderung der operativen Marge führen. Der Fremdwährungsbedarf wird auf Grundlage der Planrechnungen ermittelt und zu 100% abgesichert. Um das Währungsrisiko zu minimieren, werden Devisenterminkäufe abgeschlossen. Die Laufzeit der abgeschlossenen Devisenderivate beträgt in der Regel 12–24 Monate. Bei einem nachträglich zusätzlich benötigten Fremdwährungsbedarf wird, je nach Einschätzung der Kursentwicklung und bei einem zu erwartenden Anstieg, eine zusätzliche Absicherung vorgenommen. Die GERRY WEBER International AG betreibt darüber hinaus keinen Handel mit Finanzinstrumenten.

Gemäß den Anforderungen von IFRS 7 haben wir die Auswirkung von Veränderungen der für uns wichtigsten Wechselkurschwankungen auf das Eigenkapital untersucht und im Anhang unter Abschnitt H dargestellt.

Die Wahrscheinlichkeit, dass grundsätzlich Währungsschwankungen auch in bedeutendem Umfang eintreten könnten, wird als mittel eingestuft. Aufgrund der bestehenden Absicherung und hieraus resultierender Planungssicherheit wird die tatsächliche Wahrscheinlichkeit von Währungsschwankungen betroffen zu sein aber als unwahrscheinlich eingestuft. Das Ausmaß auf der Beschaffungsseite bei Eintritt schätzen wir aufgrund des Beschaffungsvolumens in USD als wesentlich ein. Jedoch kann aufgrund der bestehenden Absicherung sowie des flexiblen Sourcing Systems das tatsächliche Ausmaß als gering angesehen werden. Damit schätzen wir das Währungsrisiko insgesamt als unbedeutendes Risiko ein.

Risiko von Forderungsausfällen

Da wir auf die Bonität und Zahlungsfähigkeit unserer Kunden angewiesen sind, wird diese von uns ausführlich überprüft und kontrolliert. Trotz unseres rigorosen Forderungsausfallmanagements kann es zu verspäteten Zahlungen oder sogar Ausfällen von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen kommen. Um diesem Ausfallrisiko entgegenzuwirken, werden im Vorfeld alle neuen Kunden von uns einer Bonitätsprüfung unterzogen und vergleichsweise kurze Zahlungsziele vereinbart. Bei unzureichender Bonität und bei

einer unzureichenden Kreditversicherung verlangen wir von unseren Kunden eine Zahlung per Vorkasse. Sind die Kunden nicht in der Lage per Vorkasse zu zahlen, behalten wir uns vor, auf den Umsatz mit ihnen zu verzichten. Im Allgemeinen richten sich vereinbarte Zahlungsregelungen u. a. nach der Länge und dem Volumen der Geschäftsbeziehung sowie den Erfahrungen vorangegangener Geschäfte. Außerdem beobachten und kontrollieren wir kontinuierlich das Zahlungsverhalten unserer Kunden. Die Wirksamkeit dieser Handhabung zeigt sich deutlich in unserer Forderungsausfallquote, die derzeit bei konzernweit 0,1 % liegt. Aufgrund der implementierten Bonitätsprüfungsmaßnahmen betrachten wir die Eintrittswahrscheinlichkeit von Forderungsausfällen eher als unwahrscheinlich und das Ausmaß auf unser EBITDA als gering. Insgesamt schätzen wir das Risiko aus Forderungsausfällen daher als unbedeutend ein.

Finanzierungs- und Liquiditätsrisiko

Liquiditätsrisiken ergeben sich aus einem eventuellen Mangel an Mitteln, um fällige Verbindlichkeiten in Bezug auf Fristigkeit, Volumen und Währungsstruktur bedienen zu können. Folge wären fehlende Liquidität zur Begleichung von Verbindlichkeiten oder steigende Finanzierungskosten. Zur derzeitigen Sicherung der Zahlungsverbindlichkeiten sowie der finanziellen Flexibilität werden in Abstimmung mit der Finanz- und rollierenden Liquiditätsplanung ausreichend liquide Mittel und Kreditlinien vorgehalten. Da sich das Unternehmen größtenteils über Eigenkapital finanziert und seine Verbindlichkeiten aus operativ generierten liquiden Mitteln begleicht, spielt das Finanzierungs- bzw. Liquiditätsrisiko bei GERRY WEBER eine untergeordnete Rolle. Selbst bei einer Veränderung der Kreditvorgabepolitik von Banken sehen wir das Risiko nicht jederzeit ausreichender liquider Mittel als auch das Risiko mangelnder Fremdfinanzierungen zu attraktiven Konditionen als unbedeutend an. Die Eintrittswahrscheinlichkeit ist unwahrscheinlich und das Ausmaß sehr gering.

Zinsrisiko

Zinsrisiken entstehen durch sich verändernde Marktzinsen und den sich daraus ergebenden Volatilitäten. Die Zinsrisiken wirken sich auf zukünftige Zinszahlungen für variabel verzinsliche Geldanlagen und -aufnahmen aus. Damit nehmen sie Einfluss auf die Höhe der Zinsaufwendungen.

Wesentliche Zinsänderungen können daher Rentabilität, Liquidität und die Finanzlage des Konzerns beeinflussen. Die GERRY WEBER International AG steuert dieses Risiko indem sie langfristige Darlehen zu festen Zinssätzen aufnimmt. Um saisonal abhängige Liquiditätsspitzen abzufangen, werden kurzfristige Kreditvereinbarungen teilweise mit variablen Zinssätzen eingegangen. Im Falle solcher Abschlüsse ist die GERRY WEBER International AG kurzzeitig einem geringfügigen Cashflow-Risiko ausgeliefert. Gemäß den Anforderungen von IFRS 7 haben wir die Auswirkung von Veränderungen der für uns wichtigsten Zinssätze auf den Gewinn untersucht.

Zu Beginn des Geschäftsjahres 2013/14 hat die GERRY WEBER International AG ein Schuldscheindarlehen in Höhe von EUR 75 Mio. mit festen und variablen Zinstranchen platziert. Die fixen Tranchen haben einen durchschnittlichen Zinssatz von 2,3%. Unter Berücksichtigung des derzeit niedrigen Leitzinses und der hervorragenden Bonität der GERRY WEBER Gruppe ergibt sich ein durchschnittlicher Zinssatz für das gesamte Volumen von derzeit unter 2,0%. Vor dem Hintergrund der zinsgünstigen Finanzierungsstruktur, des hohen Eigenkapitalanteils der GERRY WEBER International AG sowie des derzeit niedrigen Zinsniveaus, erachten wir sowohl die Eintrittswahrscheinlichkeit als auch das Ausmaß des Zinsänderungsrisikos als unwahrscheinlich bzw. sehr gering und kategorisieren damit das Zinsrisiko als unbedeutend.

Leistungswirtschaftliche Risiken

Absatz- und Warenbestandsrisiko

Eine verminderte Konsumneigung der Endkunden, z. B. basierend auf ökonomischen oder wetterbedingten Faktoren, kann zu einem geringeren Absatz von Waren als ursprünglich geplant führen. Dies könnte unter anderem zu einem höheren Warenbestand und damit verbunden zu höheren Rabatten führen. Da das Warenbestandsrisiko im Wholesale Segment nach Lieferung auf den Kunden übergeht, handelt es sich bei diesem Risiko überwiegend um ein Risiko, welches dem Retail Segment zugerechnet werden kann.

Wir beugen diesem Risiko durch ein striktes Warenmanagement vor. Um dieses Risiko zu minimieren, werden nicht verkaufte Produkte nach einer ersten Reduzierung aus den

stationären Geschäften in die eigenen Retail Factory Outlets überführt und dort verkauft. Das Warenbestandsrisiko ist meist auch im Zusammenhang mit anderen Risiken, wie z. B. dem Risiko von negativen konjunkturellen oder wetterbedingten Entwicklungen, zu sehen. Die eingeleiteten Maßnahmen und Vorsorgemechanismen führen zu mittleren Eintrittswahrscheinlichkeit und einem geringen Ausmaß. Insgesamt erachten wir das Warenbestandsrisiko als mittleres Risiko.

Beschaffungsrisiko

Hohe Anforderungen an die Qualität der GERRY WEBER Produkte und die Einhaltung der Liefertermine bedingen hohe Anforderungen an unsere Lieferanten. Diese können durch enge Partnerschaften und regelmäßige Überprüfungen der Hersteller sichergestellt werden. Dabei werden die Vergabe zur Herstellung von GERRY WEBER Produkten sowie die verfügbaren Produktionskapazitäten zentral durch unseren Bereich Beschaffung gesteuert. Dabei wird das Produktionsvolumen auf verschiedene, bereits durch uns auditierte Lieferanten in unterschiedlichen Regionen verteilt und somit das Ausfallrisiko reduziert.

Sollten trotzdem einer oder mehrere Zulieferer aufgrund wirtschaftlicher oder technischer Probleme, aufgrund von Naturkatastrophen, Kapazitätsengpässen oder Streiks ausfallen, kann die GERRY WEBER Gruppe gezwungen sein, sich zeitnah neue Partner suchen zu müssen. Gleiches gilt im Falle erhöhter Beschaffungspreise aufgrund von Embargos, Handelsbeschränkungen, zusätzlichen Zöllen oder Lohnerhöhungen. Ein solcher kurzfristiger Lieferantenwechsel kann zu Verzögerungen bei der Belieferung und zu einem erhöhten Aufwand führen, der die Umsatz- und Ertragslage der Gesellschaft negativ beeinflussen könnte. Um diesem Risiko vorzubeugen, verfügt die GERRY WEBER Gruppe über ein verlässliches und geprüftes Netzwerk aus strategischen Zulieferpartnern. Dank der hauseigenen Produktentwicklung und den umfangreichen technischen Produktionsvorbereitungen im Hause GERRY WEBER, wie z. B. der Erstellung der Schnittmuster und der Skalierung der Größen in Halle/Westfalen, können wir zudem sehr schnell und flexibel reagieren und den Produktionspartner wechseln. Die Möglichkeit zur Bereitstellung der technischen Daten erleichtert dabei das Handling zwischen GERRY WEBER und dem

Partnerunternehmen und beschleunigt die Auftragsvergabe. Wer in den Herstellerpool der GERRY WEBER Gruppe aufgenommen werden will, muss sich einem umfangreichen Prüfungsprozess unterziehen. Dabei werden neben verschiedensten Kriterien wie technischen Standards, verfügbarem Know-how zur Sicherung unserer hohen Qualitätsstandards und verfügbaren Kapazitäten unter anderem auch die Einhaltung von Sozialstandards überprüft und festgestellt. Auch nach der ersten Prüfung müssen sich die Lieferanten regelmäßigen Kontrollen unterziehen, wobei eigene GERRY WEBER Techniker die Prozesse während der Produktion begutachten und auf die Einhaltung der notwendigen Standards achten.

Wir schätzen die Wahrscheinlichkeit, dass es zu Lieferungsverzögerungen und Mehrkosten aufgrund von Beschaffungsproblemen kommt als unwahrscheinlich ein. Das Auswirkungsmaß sehen wir als ebenfalls gering an. Damit ist das Risiko als ein unbedeutendes Risiko einzustufen.

Logistikrisiko

Als global aufgestelltes Unternehmen, das in über 60 verschiedenen Ländern tätig ist, ist die GERRY WEBER Gruppe auf gut funktionierende Logistikprozesse angewiesen. Jede Störung dieser Prozesse kann sich negativ auf unsere Lieferfähigkeit und damit auf unsere termingerechte Auftragsabwicklung auswirken. Die Folge wären Umsatzausfälle, zusätzliche Kosten sowie möglicherweise auch eine Verschlechterung der Kundenbeziehungen. Um mögliche Logistikrisiken zu minimieren, hat die GERRY WEBER International AG derzeit noch die Logistikfunktionen an zwei Logistikunternehmen vergeben. Regelmäßige Terminbesprechungen zwischen Dienstleister und Gesellschaft gewährleisten eine gut funktionierende Steuerung und Überwachung des gesamten Prozesses.

Mit Veränderung und Ausweitung der verschiedenen Vertriebskanäle, zunehmender Internationalisierung und damit auch höheren Umschlagsmengen ist der Bedarf nach einem speziell auf unsere Bedürfnisse zugeschnittenen Handling der Logistikprozesse immer weiter gestiegen. Aus diesem Grund ist im April 2014 mit dem Bau eines in unmittelbarer Nähe zur Konzernzentrale gelegenen Multichannel-Logistikzentrums begonnen worden. Aus derzeit fünf bestehenden Lagern mit eindeutiger Zuordnung zum Vertriebskanal

bereits bei Einlieferung der Ware wird ein Lager für alle Vertriebskanäle. Das neue zentrale Logistikkonzept vermindert somit das Risiko einer Fehlallokation. Außerdem vereinfacht das zentrale Lager die zeitgleiche Lieferung von Hängeware und Liegeware, die bislang aus verschiedenen Lagern kamen, an den Point of Sale. Das neue Logistikkolager gewährleistet somit eine schnellere und optimierte Lieferung der Produkte auf die Verkaufsfächen. Diesem beschriebenen Risikominimierungspotenzial im Bereich Logistik steht ein Investitionsrisiko gegenüber, das unter der Überschrift „Investitionsrisiken“ näher beschrieben wird.

In der Übergangszeit, in der die Umstellung von den dezentralen Lagern auf das neue zentrale Logistikkolager vollzogen wird, kann es zu Verzögerungen und / oder Fehlallokationen kommen, bis sich das neue System vollständig integriert ist. Wir kalkulieren mit einer Umstellungszeit von etwa einem Vierteljahr, in der beide Systeme parallel laufen werden. Sollte diese Umstellungszeit jedoch länger als geplant andauern, so kann dies Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz-, und Ertragslage der GERRY WEBER International AG haben. Die Eintrittswahrscheinlichkeit für einen solchen Fall schätzen wir als jedoch als unwahrscheinlich ein, da eine ausreichende Übergangsphase kalkuliert wurde. Die Auswirkungen schätzen wir ebenfalls als gering ein, sodass das Logistikkrisiko als unbedeutendes Risiko kategorisiert wird.

Informationstechnisches Risiko

Fast alle unsere Geschäftsverläufe basieren auf unseren ausgefeilten informationstechnischen Systemen. Ein schwerwiegender Systemausfall oder ein wesentlicher Datenverlust könnte zu Geschäftsunterbrechungen führen. Projekte von wesentlicher Bedeutung für den Konzern könnten sich verzögern und damit teurer werden als geplant. Darüber hinaus könnten Virenprogramme zu Systemstörungen und schließlich zum Verlust von geschäftskritischen und / oder vertraulichen Informationen führen. Um dieses Risiko zu minimieren, werden unsere Netzwerke ständig überwacht. Ferner haben wir Sicherungs- und Schutzsysteme implementiert, um dem Verlust und dem Missbrauch von Daten entgegenzuwirken.

Neben diesen Schutzmechanismen gegen externen Missbrauch sorgen wir auch konzernintern für größtmögliche Sicherheit im Umgang mit Daten und Informationen. Die

nutzerabhängige Vergabe von Zugangsberechtigungen, die Protokollierung systemimmanenter Vorgänge, die eindeutige Zuordnung von Administratorrechten sowie umfassende Sicherungsmechanismen sollen die Sicherheit und Vertraulichkeit von Daten gewährleisten. Wir schätzen das Risiko, dass der Ausfall von IT-Systemen zu finanziellen Auswirkungen führt als eher unwahrscheinlich und in seinem Ausmaß als gering ein. Damit ist dieses Risiko ein unbedeutendes Risiko.

Sonstige Risiken

Personalrisiko

Unsere Mitarbeiter, ihr Engagement und ihre Fähigkeiten sind für das Erreichen unserer Ziele von grundlegender Bedeutung. Personalrisiken ergeben sich im Wesentlichen durch die Personalbeschaffung, mangelnde Qualifikation und durch Fluktuation. Das Risiko, dass Mitarbeiter in Schlüsselpositionen ausscheiden oder krankheitsbedingt ausfallen und damit wichtiges Know-how, Erfahrungen und Kompetenzen nicht mehr zur Verfügung stehen, ist in diesem Zusammenhang von zentraler Bedeutung für die GERRY WEBER Gruppe. Diese Positionen in kurzer Zeit nachzubeseetzen kann die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns beeinflussen. Um diesem Risiko entgegenzuwirken, haben wir nicht nur Prozesse zur Nachbesetzung installiert, sondern darüber hinaus auch umfangreiche Stellenbeschreibungen und Anforderungsprofile erstellt, die helfen sollen, die Stelle schnellstmöglich wieder zu besetzen. Darüber hinaus wurde eine umfassende Stellvertreterregelung implementiert.

Risiken im Personalbereich sind darüber hinaus eine hohe Fluktuation der Mitarbeiter sowie ein zunehmender Wettbewerb um qualifiziertes Personal am Arbeitsmarkt. Eine enge Mitarbeiterbindung und gut geschultes Personal sind daher kritische Faktoren für den Unternehmenserfolg. Durch attraktive Vergütungs-, sowie individuelle Arbeitszeitmodelle, herausfordernde Aufgaben sowie durch interessante Karriereperspektiven im In- und Ausland sind wir bestrebt, die Mitarbeiterzufriedenheit zu steigern und so die Mitarbeiter im Unternehmen zu halten. Das Ausmaß der genannten Risiken schätzen wir als gering ein. Die Wahrscheinlichkeit des Eintritts erachten wir als mittelhoch ein. Das Personalrisiko stufen wir insgesamt als mittleres Risiko ein.

Rechtliche und Compliance Risiken

Im Rahmen unserer Geschäftsaktivitäten können mögliche rechtliche Risiken entstehen. Alle wesentlichen Rechtsgeschäfte werden auch unter Einbeziehung externer Spezialisten geprüft und verabschiedet, um Rechtsstreitigkeiten zu vermeiden. Sollte es in Einzelfällen doch zu Rechtsstreitigkeiten kommen, könnten diese nicht nur mit hohen Kosten verbunden sein, sondern sich auch auf das Image der GERRY WEBER International AG auswirken. Rechtsstreitigkeiten, die einen wesentlichen Einfluss auf die wirtschaftliche Lage der GERRY WEBER Gruppe haben könnten, bestehen derzeit nicht.

Das Risiko von Rechts- und Gesetzesverletzungen oder Verstößen gegen unseren Verhaltenskodex minimieren wir durch unser Compliance Programm. In diesem Verhaltenskodex sowie den Konzernrichtlinien haben wir Grundsätze für ein verantwortungsbewusstes unternehmerisches Handeln definiert, die für alle Mitarbeiter bindend sind. Die Einhaltung dieser Regeln und Richtlinien wird zentral überwacht und direkt an den Vorstand berichtet. Dank der festgelegten Handlungsgrundsätze können wir Verstöße gegen diese zwar nicht vollständig ausschließen, jedoch erachten wir Eintrittswahrscheinlichkeit und Ausmaß als unwahrscheinlich bzw. gering.

Haftungsrisiko

Risiken durch Sachanlageschäden wirken wir unter anderem durch die Einführung effizienter baulicher und technischer Schutzmaßnahmen wie z. B. Brandschutztüren, Rauchmelder, aber auch durch regelmäßige Wartungen und Überprüfungen von Anlagen und Maschinen entgegen. Haftungsrisiken und Risiken aus Schadensfällen, wie z. B. Wasserschäden werden durch den Abschluss wirksamer und ausreichend hoher Versicherungen reduziert. Alle versicherten Bereiche werden regelmäßig überprüft, um eine Über- oder Unterversicherung zu vermeiden. Wir schätzen die finanziellen Auswirkungen aus Haftungsrisiken als sehr gering und die Eintrittswahrscheinlichkeit als unwahrscheinlich ein. Damit stufen wir das Risiko als unbedeutendes Risiko ein.

Risiko- kategorien/ -felder	Einzelrisiken	Eintritts- wahrscheinlichkeit	Ausmaß der Auswirkung	Risikokategorie	Ver- änderung zum Vorjahr
Externe Risiken					
	Risiko im Zusammenhang mit wetterbedingt ungünstigen Rahmenbedingungen	gering	wesentlich	bedeutendes Risiko	⇒
	Risiko der konjunkturellen und geopolitischen Entwicklung	gering	gering	mittleres Risiko	↗
	Risiko aus höherer Gewalt	unwahrscheinlich	sehr gering	unbedeutendes Risiko	⇒
Branchen- und Marktrisiken					
	Mode- und Kollektionsrisiko	unwahrscheinlich	wesentlich	mittleres Risiko	⇒
	Risiko aus einer veränderten Kundenstruktur	unwahrscheinlich	moderat	mittleres Risiko	↗
	Risiko aus einer veränderten Wettbewerbsstruktur	unwahrscheinlich	gering	unbedeutendes Risiko	⇒
Unternehmensstrategische Risiken					
	Risiko im Zusammenhang mit Neueröffnung von eigenen Verkaufsflächen	gering	gering	mittleres Risiko	⇒
	Risiko im Zusammenhang mit der internationalen Expansion	gering	gering	mittleres Risiko	⇒
	Marken- und Corporate Image Risiko	unwahrscheinlich	gering	unbedeutendes Risiko	⇒
	Investitionsrisiko	unwahrscheinlich	sehr gering	unbedeutendes Risiko	↘
Finanzwirtschaftliche Risiken					
	Währungsrisiko	unwahrscheinlich	wesentlich	mittleres Risiko	↗
	Risiko von Forderungsausfällen	unwahrscheinlich	gering	unbedeutendes Risiko	⇒
	Kredit/ Finanzierungs- und Liquiditätsrisiko	unwahrscheinlich	sehr gering	unbedeutendes Risiko	⇒
	Zinsrisiko	unwahrscheinlich	sehr gering	unbedeutendes Risiko	↘
Leistungswirtschaftliche Risiken					
	Absatz- und Warenbestandsrisiko	mittel	gering	mittleres Risiko	⇒
	Beschaffungsrisiko	unwahrscheinlich	gering	unbedeutendes Risiko	⇒
	Logistikrisiko	unwahrscheinlich	gering	unbedeutendes Risiko	↗
	Informationstechnisches Risiko	unwahrscheinlich	gering	unbedeutendes Risiko	⇒
Unternehmensbezogene Risiken					
	Personalrisiko	mittel	gering	mittleres Risiko	⇒
	Rechtliche und Compliance Risiken	unwahrscheinlich	gering	unbedeutendes Risiko	⇒
	Haftungsrisiko	unwahrscheinlich	sehr gering	unbedeutendes Risiko	⇒

⇒ Unveränderte Risikobedeutung ↗ Gestiegene Risikobedeutung ↘ Gesunkene Risikobedeutung

CHANCENBERICHT

Die **wirtschaftlichen Rahmenbedingungen** in deren Umfeld die GERRY WEBER Gruppe tätig ist, wandeln sich stetig. Insbesondere das verfügbare Einkommen der privaten Haushalte und damit verbunden deren Konsumverhalten hat Einfluss auf unser Geschäftsmodell. Eine mögliche Verbesserung des konjunkturellen Umfelds insgesamt oder einzelner Regionen kann somit einen positiven Einfluss auf die Umsatz- und Ertragslage der GERRY WEBER Gruppe haben. Eine Verbesserung des konjunkturellen Umfelds weltweit und/oder in einzelnen Regionen ermöglicht GERRY WEBER auch schneller und profitabler zu wachsen. Gerade das zunehmende Pro-Kopf-Einkommen in den Schwellenländern ermöglicht die Erschließung neuer Kundenpotenziale, insbesondere in einigen unserer Expansionsländer. Darüber hinaus bietet sich durch die Verbesserung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen die Möglichkeit zum Vertrieb unserer Produkte in Ländern mit unterschiedlichen wirtschaftlichen Zyklen und Entwicklungsstufen und damit einer größeren Diversifikation hinsichtlich verschiedener Regionen und Produktlebenszyklen.

Eine weitere Chance zur Vergrößerung der Kundengruppe der GERRY WEBER Gruppe besteht in der **demografischen Entwicklung** der westlichen Industrienationen. Für die nächsten Jahrzehnte ist eine Verschiebung der Alterspyramide hin zu den sogenannten „Best Ager“ zu erkennen. Das heißt, die Anzahl potenzieller Kundinnen in unserer Zielgruppe für die Marke GERRY WEBER steigt. Auch auf dieser Grundlage planen wir zukünftig unsere Vertriebsaktivitäten sowohl mit eigenem Retail als auch gemeinsam mit unseren Partnern weiter auszubauen.

Vor dem Hintergrund sich **verändernder Vertriebsstrukturen** im Modeeinzelhandel, insbesondere durch die Präsenz von rein vertikalen Modeanbietern und der damit verbundenen Verdrängung kleinerer und mittlerer Modehändler, sehen wir gute Chancen für den eigenen Retail. Somit ergeben sich zusätzliche Wachstumspotenziale für das eigene Retail Geschäft und der sukzessiven Expansion im In- und Ausland. Durch die eigenständige Flächenbestückung können nicht nur Umsätze und Erträge verbessert werden, sondern auch

das Markenbild international einheitlich geprägt werden. Hinzu kommt, dass wir über den direkten Vertrieb das Kaufverhalten und die Bedürfnisse unserer Kunden besser und schneller einschätzen können, sodass wir die gewonnenen Erkenntnisse schnell in die Kollektionsentwicklung miteinfließen lassen können.

Ähnlich verhält es sich mit den sich verändernden allgemeinen Strukturen, das heißt der zunehmenden **Konsolidierung im Modeeinzelhandel**. Auch hier besteht die Chance, dass sich der gesamte Modemarkt in Deutschland zunehmend konsolidiert, viele kleinere Anbieter nicht mehr mithalten können und nur noch große, vertikal aufgestellte Unternehmen bestehen bleiben, die sich dann das Marktvolumen untereinander aufteilen. Auch aufgrund unserer Größe kann die GERRY WEBER Gruppe im Zuge dieses Konsolidierungsprozesses von den sich daraus ergebenden Effekten profitieren.

Im Zuge des genannten Konsolidierungsprozesses im Bekleidungsmarkt kann sich die Chance auf ein oder mehrere zu der GERRY WEBER Gruppe passende Akquisitionsobjekte ergeben. Mit der **Akquisition** neuer Marken steigt das Umsatz- und Ertragspotenzial der gesamten GERRY WEBER Gruppe. Darüber hinaus können auf diese Weise neue Kundengruppen erschlossen werden. Über den Erwerb von Franchise-Partnern und zusätzlicher Flächen können sich weitere Möglichkeiten ergeben, Umsatz und Ergebnis zu erhöhen.

Die allgemein zu beobachtende Ausweitung der Nutzungsmöglichkeiten des **Online Shoppings** durch die Kunden sehen wir als Chance für die GERRY WEBER Gruppe. Mit dem Ausbau unserer Online-Aktivitäten wollen wir auf das sich verändernde Kaufverhalten unserer Kunden reagieren, neue Kundengruppen erschließen und von den sich darbietenden Potenzialen profitieren.

Die **Verbindung des stationären Handels mit dem Online-Handel** sehen wir als Möglichkeit, um bislang nicht genutzte Umsatzpotenziale zu realisieren. Zukünftig können wir uns die Möglichkeit vorstellen, dass wenn ein Artikel in einer Filiale nicht mehr zu Verfügung steht, dieser von der Modeberaterin im Store online bestellt und im Anschluss wahlweise im Geschäft selber abgeholt oder zu der Kundin

direkt nachhause geliefert werden kann. Eine solche oder ähnliche Lösung kann dabei helfen, bislang nicht realisiertes Umsatzpotenzial zu heben.

Auch mithilfe des sich im Bau befindlichen neuen **Logistikzentrums**, das es uns ermöglicht, erst kurz vor Auslieferung zu entscheiden, in welchen Vertriebskanal ein Produkt geht, wird die Verbindung aus Online und stationärem Handel forciert werden. Somit ermöglichen wir eine bessere und optimierte Produktverfügbarkeit sowohl Online als auch in den Filialen. Damit unterstützt das Logistikzentrum die Verbindung von stationärem und Online Handel. Darüber hinaus bestehen Kosteneinsparpotenziale durch die Reduzierung der Logistikkosten pro Teil. Eine weitere Chance im Zusammenhang mit der Errichtung des Logistikzentrums besteht in der optimierten Anlieferung der Einzelteile. Gerade für unsere Kombi-Kollektionen ist es enorm wichtig, dass alle Teile eines Outfits zeitgleich auf den Verkaufsfäche zur Verfügung stehen. So nicht realisiertes Umsatzpotenzial soll durch die Abläufe des neuen Logistikzentrums gehoben werden.

Im Zusammenhang unserer **Mehrmarkenstrategie** sehen wir gute Chancen, unterschiedliche Kundengruppen zu erreichen. Daher werden wir mit unseren Marken GERRY WEBER, TAIFUN und SAMOON auch weiterhin expandieren, um bestehende und neue Kunden enger über verschiedene Lebensphasen an unsere Marken zu binden. Generell bietet der Eintritt in neue Märkte und die weitere Internationalisierung unserer Vertriebsstrukturen sowie die Entwicklung neuer Kundengruppen zusätzliche Wachstumsmöglichkeiten für unsere Gesellschaft.

Darüber hinaus bietet die **Entwicklung neuer Produkte** weiteres Wachstumspotenzial für die GERRY WEBER Gruppe. Neben der Einführung neuer Produktgruppen in bestehenden Kollektionen, wie z. B. der TAIFUN Separates haben wir im abgelaufenen Geschäftsjahr 2013/14 den Accessoires- und Lizenzbereich weiter ausgebaut. Bereits im Geschäftsjahr 2012/13 haben wir mit der GERRY WEBER Schuhkollektion in Kooperation mit einem Lizenzpartner begonnen. Weitere Produkte, die die GERRY WEBER Lifestylewelt ergänzen sind bereits in Planung.

Durch die zunehmende Globalisierung der Märkte ergeben sich für uns Chancen auf der **Beschaffungsseite**. Aufgrund unserer internen Beschaffungsstrukturen können wir schnell reagieren und sich Chancen auf verbessernde Konditionen effizient nutzen.

Unsere **Mitarbeiter** sind unser Potenzial. Durch weitreichende und individuelle Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen verbessern wir die Produktivität und Effektivität unserer Mitarbeiter konsequent weiter. Ein gutes Arbeitsumfeld mit attraktiven Arbeitszeit- und Vergütungsmodellen erhöht die Attraktivität der GERRY WEBER Gruppe als Arbeitsgeber und damit unsere Möglichkeiten qualifizierte und engagierte Mitarbeiter für das Unternehmen zu gewinnen und langfristig zu binden.

Ziel unseres Chancenmanagements ist es, gegebene und aufkommende Chancen rechtzeitig zu erkennen und zum Vorteil der GERRY WEBER Gruppe zu nutzen.

BERICHT ÜBER DIE BEZIEHUNG ZU VERBUNDENEN UNTERNEHMEN

SCHLUSSEKTLÄRUNG ZUM BERICHT DES VORSTANDS ÜBER BEZIEHUNGEN ZU VERBUNDENEN UNTERNEHMEN GEMÄSS § 312 AKTG

„Wir erklären gemäß § 312 Abs. 3 AktG, dass unsere Gesellschaft nach den Umständen, die uns zu den Zeitpunkten bekannt waren, in denen Rechtsgeschäfte mit verbundenen Unternehmen vorgenommen wurden, bei jedem Rechtsgeschäft eine angemessene Gegenleistung erhalten hat und nicht benachteiligt worden ist.“

BERICHTERSTATTUNG GEMÄSS § 289 ABS. 4 HGB BZW. § 315 ABS. 4 HGB

ZUSAMMENSETZUNG DES GEZEICHNETEN KAPITALS

Das Gezeichnete Kapital (Grundkapital) der GERRY WEBER International AG betrug zum Ende des Berichtszeitraums am 31. Oktober 2014 unverändert EUR 45.905.960,00 und ist eingeteilt in 45.905.960 auf den Inhaber lautende Stückaktien. Kapitalmaßnahmen wurden im Geschäftsjahr 2013/14 nicht durchgeführt.

Der auf die einzelne Aktie entfallende anteilige Betrag am Grundkapital beträgt rechnerisch EUR 1,00. Alle Aktien sind mit den gleichen Rechten und Pflichten versehen. Jede Aktie gewährt in der Hauptversammlung eine Stimme und ist maßgebend für den Anteil der Aktionäre am Gewinn der Gesellschaft. Beschränkungen, Sonderrechte oder ähnliche Vereinbarungen bezüglich der Aktien bestehen nicht. Aktien mit Sonderrechten, die Kontrollbefugnisse verleihen, sowie Stimmrechtskontrollen beteiligter Arbeitnehmer bestehen ebenfalls nicht.

KAPITALBETEILIGUNGEN, DIE 10% DER STIMMRECHTE ÜBERSTEIGEN

Gerhard Weber, bis 31. Oktober 2014 Vorsitzender des Vorstand und seit 1. November 2014 Mitglied des Aufsichtsrates, war zum 31. Oktober 2014 indirekt mit 29,06% am Grundkapital der Gesellschaft beteiligt; Aufsichtsratsmitglied Udo Hardieck hielt ebenfalls zum 31. Oktober 2014 direkt und indirekt 17,42%. Darüber hinaus sind der Gesellschaft keine weiteren Stimmrechte bekannt, die 10% des Grundkapitals der GERRY WEBER International AG überschreiten.

VORSCHRIFTEN ZUR SATZUNGSÄNDERUNG SOWIE ZUR BESTELLUNG BZW. ABBERUFUNG VON VORSTANDSMITGLIEDERN

Änderungen der Satzung der GERRY WEBER International AG bedürfen eines Beschlusses der Hauptversammlung

mit mindestens einer Dreiviertel-Mehrheit des bei der Beschlussfassung vertretenen Grundkapitals; die §§ 179 ff. AktG finden Anwendung.

Der Vorstand der GERRY WEBER International AG besteht gemäß der Satzung aus mindestens zwei Mitgliedern. Die Ernennung und Abberufung der Mitglieder des Vorstands bestimmen sich nach §§ 84 und 85 AktG sowie der Satzung der Gesellschaft. Der Aufsichtsrat bestellt die Mitglieder des Vorstands, legt die Anzahl der Vorstandsmitglieder fest und kann einen Sprecher des Vorstands benennen.

BEFUGNISSE DES VORSTANDS ZUR AUSGABE NEUER AKTIEN

Mit Beschluss der Hauptversammlung vom 6. Juni 2013 wurde das bestehende genehmigte Kapital aufgehoben und die folgende Ermächtigung erteilt: gemäß § 5 Abs. 3 der Satzung ist der Vorstand ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Grundkapital der Gesellschaft in der Zeit bis zum 5. Juni 2018 gegen Bareinlagen und/oder Sacheinlagen einmalig oder mehrmals um insgesamt bis zu EUR 22.952.980,00 durch die Ausgabe von neuen, auf den Inhaber lautenden Stückaktien zu erhöhen.

Die Satzung der GERRY WEBER International AG sieht im Hinblick auf das genehmigte Kapital vor, dass der Vorstand unter bestimmten Voraussetzungen berechtigt ist, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Bezugsrecht der Aktionäre auszuschließen.

Die Summe der nach dieser Ermächtigung unter Ausschluss des Bezugsrechts gegen Bar- und Sacheinlagen ausgegebenen Aktien ist insgesamt auf einen Betrag, der 20% des Grundkapitals nicht überschreitet, und zwar weder im Zeitpunkt des Wirksamwerdens dieser Ermächtigung noch im Zeitpunkt der Ausnutzung dieser Ermächtigung, beschränkt.

Der Vorstand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrates die weiteren Einzelheiten der Kapitalerhöhung und ihrer Durchführung einschließlich des Inhalts der Aktienrechte und der Bedingungen der Aktienaussgabe festzulegen.

Ferner wurde mit Beschluss der Hauptversammlung vom 6. Juni 2013 das Grundkapital um bis zu EUR 4.590.590,00 durch Ausgabe von bis zu 4.590.590 neuen, auf den Inhaber laufenden Stückaktien bedingt erhöht. Die bedingte Kapitalerhöhung dient der Gewährung von auf den Inhaber lautenden Stückaktien an die Inhaber von Wandel- und Optionsschuldverschreibungen (oder Kombinationen dieser Instrumente) jeweils mit Wandlungs- oder Optionsrechten oder mit Wandlungs- oder Optionspflichten, die bis zum 5. Juni 2018 von der Gesellschaft oder einer Konzerngesellschaft der Gesellschaft im Sinne von § 18 AktG ausgegeben werden. Die Ausgabe der neuen Aktien erfolgt jeweils zu einem zu bestimmenden Wandlungs- oder Optionspreis. Die bedingte Kapitalerhöhung ist nur insoweit durchzuführen, wie von Wandlungs- oder Optionsrechten Gebrauch gemacht wird oder Wandlungs- oder Optionspflichten erfüllt werden und soweit nicht andere Erfüllungsformen eingesetzt werden. Die aufgrund der Ausübung des Wandlungs- oder Optionsrechts oder der Erfüllung der Wandlungs- oder Optionspflicht ausgegebenen neuen Aktien nehmen vom Beginn des Geschäftsjahres an, in dem sie entstehen, am Gewinn teil. Der Vorstand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrates die weiteren Einzelheiten der Durchführung der bedingten Kapitalerhöhung festzusetzen.

BEFUGNISSE DES VORSTANDS ZUM ERWERB EIGENER AKTIEN

Der Vorstand ist gemäß § 71 Abs. 1 Nr. 8 AktG ermächtigt, bis zum Ablauf des 31. Mai 2015 eigene Aktien in einem Volumen von bis zu 10% des derzeitigen Grundkapitals zu anderen Zwecken als dem Wertpapierhandel zu erwerben. Zum Berichtszeitpunkt am 31. Oktober 2014 hielt die Gesellschaft keine eigenen Aktien.

BEDINGUNGEN EINES KONTROLLWECHSELS INFOLGE EINES ÜBERNAHMEANGEBOTS

Die Dienstverträge zwischen der GERRY WEBER International AG und den Mitgliedern des Vorstands enthalten Regelungen über ein mögliches Ausscheiden der Vorstandsmitglieder bei einem Kontrollwechsel. Diese sind im Vergütungsbericht des Lageberichts dargestellt.

Die durch die GERRY WEBER International AG aufgenommenen Darlehen sowie zur Verfügung gestellte Kreditlinien enthalten marktübliche Vertragsbestandteile, die bei einem Kontrollwechsel infolge eines Übernahmeangebots den Vertragspartnern zusätzliche Kündigungsrechte einräumen.

ENTSCHÄDIGUNGSVEREINBARUNGEN, DIE IM FALL EINES ÜBERNAHMEANGEBOTS MIT MITGLIEDERN DES VORSTANDS GETROFFEN SIND:

Für den Fall eines vorzeitigen Verlusts des Vorstandsamts aufgrund eines Kontrollwechsels haben die betroffenen Vorstandsmitglieder einen Anspruch auf eine Abgeltungszahlung. Entsprechend dem deutschen Corporate Governance Kodex beträgt die Höhe der Abfindungszahlungen für die Vorstandsmitglieder 150% der Abfindungs-Caps, was drei kapitalisierten Jahresgesamtbezügen entspricht.

NACHTRAGSBERICHT

Nach dem Ende des Geschäftsjahres 2013/14 (31. Oktober 2014) haben sich folgende Ereignisse ergeben, die sowohl die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage, als auch die zukünftige Geschäftsentwicklung der GERRY WEBER Gruppe beeinflussen können.

Die GERRY WEBER International AG hat am 22. Dezember 2014, unter vorbehaltlicher Zustimmung des Kartellamtes in Deutschland und der Bundeswettbewerbsbehörde in Österreich, von der Private Equity Gesellschaft Change Capital Partners LLP alle Anteile des Münchener Modeunternehmens Hallhuber erworben. Mit der Erweiterung des Markenportfolios um die beiden komplementären Hallhuber-Marken erschließt die GERRY WEBER Gruppe eine neue, jüngere Zielgruppe. Der Erwerb bestätigte die angekündigte Strategie der GERRY WEBER International AG, auch durch Zukäufe profitabel wachsen zu wollen.

GERRY WEBER wird Hallhuber als eigenständige Marke im Konzern führen. Durch die Einbringung seiner operativen Expertise im Bereich Beschaffung, internationale Retail-Expansion und Logistik erwartet GERRY WEBER durch die Akquisition nicht nur einen attraktiven Beitrag zur Profitabilität des Konzerns, sondern auch eine Beschleunigung des Unternehmenswachstums.

Über den Kaufpreis für 100% der Anteile an Hallhuber wurde Stillschweigen vereinbart. Der Kaufpreis wird voraussichtlich durch die Aufnahme langfristiger Fremdmittel finanziert werden.

Am 22. Januar 2015 gab die GERRY WEBER International AG bekannt, dass der Aufsichtsrat in seiner nächsten Sitzung am 24. Februar 2015 Ralf Weber mit Wirkung zum 25. Februar 2015 zum Vorsitzenden des Vorstands ernennen wird.

Darüber hinaus haben sich keine nennenswerten Ereignisse ergeben, die sowohl die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage als auch die zukünftige Geschäftsentwicklung der GERRY WEBER Gruppe beeinflussen können.

PROGNOSEBERICHT

ZUKUNFTSBEZOGENE AUSSAGEN

Der vorliegende Prognosebericht der GERRY WEBER International AG gibt die Einschätzungen des Managements über den zukünftigen Verlauf der erwarteten unternehmensspezifischen, finanziellen, gesamtwirtschaftlichen, branchenbezogenen und geopolitischen Entwicklungen wieder, die den Geschäftsverlauf der GERRY WEBER Gruppe beeinflussen können. Er entspricht dem Kenntnisstand des Managements zum Zeitpunkt der Berichterstellung und umfasst einen Prognosezeitraum von einem Jahr.

Als zunehmend international agierender Modekonzern ist die GERRY WEBER International AG nicht nur in Deutschland, sondern auch in anderen Teilen der Welt tätig. Mit einem Umsatzanteil von 40,1%, der außerhalb Deutschlands erwirtschaftet wird, nimmt die Bedeutung der wirtschaftlichen,

politischen und sozialen Rahmenbedingungen außerhalb unseres Heimatmarktes stetig zu. Darüber hinaus beziehen wir unsere Waren aus den verschiedensten Regionen dieser Welt, so dass wir auch hier globalen Einflüssen unterliegen.

WELTWIRTSCHAFT

Für das Jahr 2015 rechnete der internationale Währungsfonds IWF im Oktober 2014 mit einem globalen Wirtschaftswachstum von 3,8%. Damit korrigierte er seine Prognose von April 2014 zum wiederholten Male nach unten und sprach von der Gefahr einer neuen globalen Weltwirtschaftskrise. Grund zu Sorge bereite insbesondere, dass die Erholung im Euroraum stagniere und die geopolitischen Krisen im Nahen Osten und der Ukraine die Gefahr bürgen, negative wirtschaftliche Auswirkungen weit über die betroffenen Gebiete hinaus auszulösen. Ferner kritisieren einige Experten, dass insbesondere die großen Volkswirtschaften, trotz niedriger Zinsen zu wenig investiert hätten. Zusätzlich beeinflussen die Sanktionen in Folge der Ukraine-Krise die russische Wirtschaft und führen im Land zu Preissteigerungen und einem deutlichen Verfall des Rubels. Bei den Schwellenländern zeigt sich ein uneinheitliches Bild. Einzige die USA sieht der IWF nach dem winterbedingten Konjunkturunbruch wieder auf einem robusten Wachstumskurs. Für die USA rechnet der IWF mit einem Wirtschaftswachstum von 3,1% im Jahr 2015.

EURORAUM

Für den Euroraum rechnet der IWF für das Jahr 2014 mit einem Wachstum der Wirtschaftsleistung von 0,8%. Das ist deutlich weniger als zu Beginn des Jahres 2014 angenommen. Laut dem Institut für Makroökonomie und Konjunkturforschung hat das Bruttoinlandsprodukt im Euroraum ohne Deutschland nahezu stagniert. Zwei Faktoren, die positiven Einfluss auf die wirtschaftliche Entwicklung 2015 haben könnten, sind der schwache Euro und die gesunkenen Ölpreise. Anders als in den USA, wo die expansive Geldpolitik 2015 langsam eingedämmt werden wird, ist der Kurs der EZB weiterhin von sehr niedrigen Zinsen geprägt. Im Vergleich zu 2014 rechnet das Institut für Makroökonomie und Konjunkturforschung für das Jahr 2015 mit einem

verhaltenen Erholungskurs und einem Wirtschaftswachstum im Euroraum von 1,4%. Damit liegt das Institut knapp über der Einschätzung der Experten des IWF von 1,3%.

DEUTSCHLAND

Auch für Deutschland gibt der IWF eine deutlich eingetrübte Prognose für 2015 ab. Die deutsche Wirtschaft werde, wie in der Prognose von April noch prognostiziert, in 2015 statt 1,7% nur 1,5% wachsen. Noch darunter liegen die Zahlen der EU-Kommission und der Bundesbank aus dem November bzw. Dezember 2014 bzgl. der Entwicklung der deutschen Wirtschaft für das Jahr 2015. Mit einem Wachstum des deutschen Bruttoinlandsproduktes von jeweils nur 1,1% bzw. 1,0% prognostizieren die EU-Kommission und die Bundesbank ein noch geringeres Wachstum. Ob und inwiefern sich diese Eintrübung bei der Konsumneigung der Verbraucher auswirken wird, ist fraglich. Bislang hatte laut einer GfK Studie aus dem Monat November 2014 die Konsumneigung der deutschen Verbraucher unter der gesunkenen Konjunkturerwartung kaum gelitten. Im Gegenteil, die Konsumneigung der Konsumenten fungierte als Motor der deutschen Wirtschaft. Eine hohe Einkommenserwartung verbunden mit niedrigen Arbeitslosenzahlen und einer niedrigen Inflationsrate sowie gesunkenen Benzin- und Heizölpreisen sorgen für mehr Budget zur freien Verfügung. Dieses wurde laut dem statistischen Bundesamt im Jahr 2013 vermehrt für Bekleidung und Schuhe ausgegeben. Um rund 2,2% stiegen die Konsumausgaben der deutschen Verbraucher für Bekleidung und Schuhe im Vergleich zum Vorjahr.

Grundsätzlich sehen wir für unseren Heimatmarkt Deutschland ein stabiles wirtschaftliches Umfeld, so dass sich auch die Konsumneigung der Verbraucher auf einem hohen Niveau halten wird. Für die Umsätze in der Modeindustrie gehen wir für 2015 somit von stabilen Umsätzen, allerdings auf einem niedrigen Niveau aus. Von besonderer Bedeutung für das Kaufverhalten unserer Kundinnen werden auch in diesem Jahr wieder die wetterbedingten Rahmenbedingungen sein. Ferner ist zu berücksichtigen, dass sich die Vertriebsstrukturen in der Modeindustrie weiter verändern werden. Zunehmend voll vertikale Anbieter werden auf die

europäischen Märkte eintreten bzw. bereits etablierte vertikale Modeanbieter werden ihre Marktposition weiter ausbauen. Hinzu kommt, dass das Online Geschäft über alle Preissegmente und Altersklassen hinweg ebenfalls an Bedeutung gewinnen wird.

Für den gesamten Euroraum sind ähnliche Entwicklungstendenzen in der Modeindustrie zu beobachten. Insbesondere in Skandinavien oder dem Vereinigten Königreich hat der Online Handel als Vertriebskanal eine wesentlich größere Bedeutung als in Deutschland oder Österreich. Aufgrund der unterschiedlichen wirtschaftlichen Entwicklung in den einzelnen europäischen Ländern erscheint eine generelle Aussage über die Entwicklung der Umsätze in Europa für Bekleidung nicht sinnvoll. Beispielsweise werden sich unseres Erachtens die ersten positiven wirtschaftlichen Tendenzen in Spanien noch nicht direkt auf die Konsumneigung auswirken. Die skandinavischen Länder Schweden und Norwegen scheinen von der Krise in Europa eher weniger betroffen. Vor dem Hintergrund unserer regionalen Diversifizierung, der Positionierung unserer Marken und unserer operativen Stärken, gehen wir für 2015 davon aus, unseren Marktanteil in Europa weiter auszubauen.

KÜNFTIGE AUSRICHTUNG DER GERRY WEBER GRUPPE UND STRATEGISCHE MASSNAHMEN

Die GERRY WEBER Gruppe wird auch in den kommenden Monaten weiter an ihrer eingeschlagenen Wachstumsstrategie festhalten. Oberstes Ziel der Gesellschaft ist es, nachhaltig und profitabel zu wachsen. Entsprechend liegt der Fokus unserer strategischen Ausrichtung und der operativen Arbeit in den kommenden Monaten insbesondere in den folgenden Bereichen:

- konsequente Fortführung der Retail Expansion durch Ausweitung der eigenen Verkaufsflächen. Regionale Schwerpunkte liegen dabei auf den europäischen Nachbarmärkten sowie Nordamerika. Bereits im laufenden Geschäftsjahr 2014/15 werden die ersten acht eigenen Houses of GERRY WEBER in Kanada eröffnet werden,



S.79

- Ausweitung der Markenpräsenz aller drei Markenfamilien: GERRY WEBER, TAIFUN und SAMOON und damit verbunden eine weitere Internationalisierung der GERRY WEBER Gruppe,
- gezielte Umsetzung unserer Vertikalisierungsstrategie und damit verbunden den Ausbau der Kontrolle über die gesamte Wertschöpfungskette von der Beschaffung, über Transport und Logistik bis hin zum Point of Sale,
- stetige Optimierung bestehender Prozesse und planmäßige Umsetzung unseres Bauvorhabens „Logistikzentrum“ sowie
- Integration des Modeunternehmens Hallhuber in die GERRY WEBER Gruppe und Realisierung der angestrebten Synergieeffekte.

Retail Strategie

Mit einem Umsatzwachstum von 11,3% auf EUR 404,9 Mio. im abgelaufenen Geschäftsjahr 2013/14 sowie der Ausweitung der eigenen Verkaufsflächen von 124.000qm auf 138.400qm ist das Retail Vertriebssegment ein wichtiger Wachstumstreiber der GERRY WEBER Gruppe. Im laufenden Geschäftsjahr 2014/15 soll ein weiteres Verkaufsflächenwachstum von 10% realisiert werden. Wie bereits ausgeführt, werden die meisten der neuen Geschäfte in Europa und Kanada entstehen. In Europa konzentrieren wir uns, neben dem weiteren Ausbau unserer „etablierten“ Märkte Belgien und den Niederlanden, vor allem auch auf die weitere Marktdurchdringung in Skandinavien. Ab März 2015 werden wir sukzessive die ersten acht eigenen Houses of GERRY WEBER in Kanada, in der Region Toronto, eröffnen. In den USA werden unsere Kollektionen momentan ausschließlich durch unsere Handelspartner Bloomingdale's und Dillard's vertrieben. Derzeit werden jedoch Optionen geprüft, im kommenden Geschäftsjahr 2015/16 mit eigenen Verkaufsflächen in den US-amerikanischen Markt einzutreten.

Zunehmend wichtiger Vertriebskanal des Retail Segmentes ist unser Online Handel. Derzeit können Kunden aus neun Ländern Produkte aller GERRY WEBER Marken in unseren eigenen Online Shops bestellen. In den kommenden Monaten sollen zur Unterstützung der stationären Geschäfte weitere länderspezifische Online Stores entstehen. Ferner wollen

wir die Funktionalität unserer E-Shops weiter ausbauen und unseren Kundinnen auch den Zugriff über eine eigene App ermöglichen. Im Vordergrund unserer Online Strategie steht die Verbindung zwischen stationärem Handel und unseren E-Shops. Der Kundin im Store soll die Möglichkeit gegeben werden, unsere Kollektionen sowohl in unseren Geschäften als auch über das Internet erwerben zu können. Dazu wurden erstmalig in einigen Testfilialen Zugangsgeräte für die Online Stores installiert. Die Kundin hat somit die Wahl, die Ware im Geschäft erst anzuprobieren und dort zu kaufen oder aber über den E-Shop zu bestellen. Dabei soll sie zukünftig entscheiden können, ob sie die Ware nach Hause geliefert bekommen oder aber im Geschäft abholen möchte.

Mittelfristig soll das eigene Retail Segment einen Anteil von 70–80% des gesamten GERRY WEBER Umsatzes ausmachen. Dazu wird nicht nur der Ausbau des Retail für die Marken GERRY WEBER, TAIFUN und SAMOON beitragen, sondern auch die Akquisition der Marke Hallhuber.

Wholesale und Vertikalisierungsstrategie

Im Wholesale Segment streben wir ebenfalls eine weitere Internationalisierung an. Gemeinsam mit bestehenden und neuen Franchise Partnern werden wir neue Verkaufsflächen, als Houses of GERRY WEBER, Monolabel Stores und Shop-in-Shops eröffnen. Trotz der anhaltenden Unsicherheit auf dem russischen Markt und der Schwäche des Rubels halten wir weiter am Ausbau dieses Marktes, gemeinsam mit unseren Handelspartnern, fest. Weiterer wichtiger Exportmarkt bleibt ebenfalls der Mittlere Osten. Aber auch in Europa wollen wir neue Wholesale Partner für den Vertrieb unserer Marken gewinnen. Insbesondere die Marken TAIFUN und SAMOON bieten dabei zusätzliches Wachstumspotenzial. Trotzdem beobachten wir einen Rückgang der Wholesale Flächen in Europa. Zunehmend verdrängen voll vertikal ausgerichtete Modeunternehmen kleinere und mittelgroße Handels- und Einzelunternehmen.

Die Vertriebsstrukturen in der Modeindustrie haben sich in den letzten Jahren deutlich verändert. Die Bedeutung vollständig vertikaler Anbieter hat stetig zugenommen und wird nach unserer Einschätzung auch zukünftig an Einfluss

gewinnen. Daher haben wir das so genannte „Vertrauenslimit-Konzept“ für unsere Wholesale Partner eingeführt. Dabei überträgt unser Handelspartner sein Einkaufslimit an die GERRY WEBER Spezialisten. Aufgrund unserer eigenen Retail Erfahrungen und den Informationen, die wir über mehr als 6.000 EDI Schnittstellen direkt vom Point of Sale erhalten, wissen wir um die Bedürfnisse unserer Kundinnen. Für die Flächen der Vertrauenslimit-Kunden entscheiden wir, individuell auf die Verkaufsfläche des Handelspartners abgestimmt, über die Flächenbestückung. Ziel der GERRY WEBER Gruppe ist es, dieses Konzept weiter auszubauen, um das gesamte Geschäftsmodell, unabhängig vom eigenen Retail Bereich, weiter zu vertikalisieren.

Prozesse und Abläufe

In den letzten Jahren haben wir unsere Kollektionen Schritt für Schritt modernisiert und den Bedürfnissen unserer Kundinnen angepasst. Um diese Modernisierung auch neuen Kundengruppen vorzustellen, haben wir im September und Oktober 2014 erstmalig einen Werbespot auf verschiedenen Fernsehsendern geschaltet. Der mit der Musik von Bryan Adams „Summer of 69“ unterlegte und in New York gedrehte Spot fand großen Anklang bei bestehenden und neuen Kundengruppen. Auch im laufenden Geschäftsjahr wollen wir die Vermarktung unserer Kollektionen über neue Marketingkanäle unterstützen.

In der Modebranche steht die GERRY WEBER Gruppe nicht nur für moderne und qualitativ anspruchsvolle Mode, sondern auch für ihre hervorragenden Prozesse und operativen Abläufe. Auch in den kommenden Monaten werden wir kontinuierlich daran arbeiten, diese weiter zu optimieren und auf die sich verändernden Vertriebsstrukturen anzupassen. Insbesondere durch die Ausweitung des eigenen Retail Anteils am Geschäftsmodell müssen operative Prozesse, z. B. die Warensteuerung und das Warenmanagement auf den Verkaufsflächen, den veränderten Vertriebsstrukturen angepasst werden.

Der Bau des neuen Logistikzentrums, in unmittelbarer Nähe zu unserer Unternehmenszentrale in Halle/Westfalen, ist ein weiterer Baustein dieser Prozessoptimierungsstrategie. Mit der Zusammenführung der fünf bestehenden Lager in

ein zentrales Multichannel-Lager erwarten wir nicht nur eine einfachere und verbesserte Steuerung der Auslieferung an unsere Kunden und Retail-Flächen, sondern auch eine Optimierung der zeitlichen Abläufe. Darüber hinaus werden wir das neue Logistikzentrum hinsichtlich Kapazität, technischer Ausstattung und der geplanten Abläufe genau auf unsere Bedürfnisse abstellen. Auch hieraus erwarten wir eine erhebliche Reduzierung der Logistikkosten pro Stück. Ziel ist es, das Lager nach einer Hochlaufphase im 1. Halbjahr 2016 voll in Betrieb zu nehmen.

Integration Hallhuber

Voraussichtlich mit Vollzug am 9. Februar 2015 wird die GERRY WEBER International AG den Erwerb aller Anteile am Modeunternehmen Hallhuber, mit Sitz in München, abschließen. Hallhuber wird ab diesem Zeitpunkt vollständig in den Konzernabschluss der GERRY WEBER Gruppe integriert werden. Die Marke Hallhuber wird jedoch als selbständige Marke mit eigener Modeaussage unverändert fortgeführt werden.

Hallhuber ist ein voll vertikal agierendes Modeunternehmen mit rund 220 ausschließlich eigenen Verkaufsflächen (Stand Dezember 2014). Rund 82% der Umsätze werden in Deutschland erwirtschaftet. Mit der Erweiterung des Markenportfolios um die beiden komplementären Marken „Hallhuber“ und „Hallhuber Donna“ erschließt die GERRY WEBER Gruppe eine neue, jüngere Zielgruppe, die in erster Linie urban und trendorientiert ausgerichtet ist.

Trotz Beibehaltung der selbständigen Markenaussage und Kollektionentwicklung von Hallhuber wird das Unternehmen in die Prozesse und Abläufe der GERRY WEBER Gruppe so weit wie möglich integriert werden. Ziel ist es, gemeinsam Synergien zu heben und dadurch effektivere Abläufe zu installieren und Kosteneinsparpotenziale zu realisieren. Hallhuber soll es ermöglicht werden, die direkten Beschaffungskapazitäten der GERRY WEBER Gruppe zu nutzen und dadurch Kostenvorteile in der Beschaffung umzusetzen. Ferner ist mittelfristig die Einführung der RFID-Technologie bei den Hallhuber Produkten ebenso vorgesehen, wie eine Integration der Hallhuber Warenflüsse in unser neues Logistikzentrum.

Ein wichtiger Schwerpunkt der Zusammenarbeit zwischen GERRY WEBER und Hallhuber wird auf der Expansion der Hallhuber Vertriebskanäle liegen. Die GERRY WEBER Gruppe ist heute bereits in nahezu allen Ländern Europas mit eigenen Retail-Flächen vertreten. GERRY WEBER wird Hallhuber beim Aufbau eigener Retail-Flächen insbesondere außerhalb Deutschlands unterstützen und dazu seine Expertise und bestehenden Strukturen zur Verfügung stellen.

Beide Unternehmen erwarten durch die Realisierung der Synergieeffekte eine Verbesserung ihrer Profitabilität. Auch wenn durch die Integration die operative Marge der GERRY WEBER Gruppe anfangs leicht rückläufig sein wird, da Hallhuber noch eine niedrigere EBIT-Marge als die GERRY WEBER International AG erwirtschaftet, gehen wir davon aus, dass Hallhuber bereits im Geschäftsjahr 2014/15 (1. November 2014 bis 31. Oktober 2015) einen positiven Beitrag zum absoluten operativen Ergebnis und zum Ergebnis pro Aktie leisten wird.

ERWARTETE ENTWICKLUNG DER ERTRAGS- UND FINANZLAGE

GERRY WEBER ohne Einbeziehung von Hallhuber

Nach einem nahezu konstanten Umsatz im abgelaufenen Berichtszeitraum von EUR 852,1 Mio. geht der Vorstand der GERRY WEBER International AG im Geschäftsjahr 2014/15 von einem leichten Anstieg des Konzernumsatzes (ohne Hallhuber) aus. Vor dem Hintergrund des derzeit schwierigen Marktumfeldes, verbunden mit einer niedrigen Kundenfrequenz in den Innenstädten und Geschäften, der weiterhin angespannten wirtschaftlichen Situation einiger europäischer Länder und anhaltender Unsicherheit in Russland prognostiziert der Vorstand der GERRY WEBER International AG einen Umsatz für die GERRY WEBER Kerngesellschaften (ohne Einbeziehung von Hallhuber) zwischen EUR 860 und 880 Mio. Dabei beruht das Umsatzwachstum vor allem auf der weiteren Expansion des Retail Segmentes außerhalb Deutschlands.

Die eigene Verkaufsfläche betrug zum Ende des Geschäftsjahres 2013/14 rund 138.400 qm. Ziel ist es, die eigenen Retail Verkaufsflächen, unabhängig vom Vertriebskonzept,

auch im laufenden Geschäftsjahr 2014/15 um weitere 10% zu erhöhen. Entsprechend soll der Retail Anteil am Konzernumsatz (ohne Hallhuber) auf mindestens 50% ansteigen.

Auch für die nicht finanziellen Steuerungsgrößen der GERRY WEBER Gruppe gehen wir von einer positiven Entwicklung im Geschäftsjahr 2014/15 aus. Sowohl die Lagerumschlagsgeschwindigkeit als auch die Anzahl der Teile pro Bon sollen sich im einstelligen prozentualen Bereich verbessern.

Das schwierige Marktumfeld der letzten beiden Jahre und die anhaltend niedrigen Kundenfrequenzen werden unseres Erachtens zu einem vorsichtigeren Orderverhalten einiger Wholesale-Partner führen. Hinzu kommt, dass die zukünftige Situation und das Verhalten der Konsumenten in Russland nur schwer einzuschätzen ist, so dass das Management kurzfristig eher von einem Rückgang der Umsätze mit unseren russischen Franchise-Partnern ausgeht. Ferner werden wir auch in diesem Jahr wieder konsequent auf Umsatz mit Partnern verzichten, die nicht unseren Bonitätskriterien entsprechen. Aufgrund der herausfordernden Rahmenbedingungen geht das Management der GERRY WEBER International AG für das Geschäftsjahr 2014/15 von einem rückläufigen Umsatz des Wholesale Segmentes aus.

Unter Berücksichtigung der fortgeführten Expansion und der Erhöhung des Retail Anteils strebt die GERRY WEBER Gruppe (ohne Hallhuber) für das laufende Geschäftsjahr 2014/15 ein operatives Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) zwischen EUR 138 und 143 Mio. an. Dabei wurden mögliche Einmalkosten aus der Akquisition von Hallhuber bereits berücksichtigt. Unter Einbeziehung höherer Abschreibungen bedingt durch die fortgeführte Retail Expansion prognostiziert das Management der GERRY WEBER International AG ein operatives Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) zwischen EUR 110 und 115 Mio. Insbesondere für die erste Hälfte des Geschäftsjahres rechnet die Gesellschaft mit einer Bereinigung der derzeitigen Warenbestände, die sich mindernd auf das operative Ergebnis der GERRY WEBER Gruppe auswirken könnte. Aufgrund des milden Herbst und Winters 2014 verkauften sich saisonale Kollektionsteile deutlich schwerer als ursprünglich erwartet.

Zur Finanzierung des Hallhuber Erwerbs sowie der weiteren Expansion plant die GERRY WEBER International AG die Aufnahme langfristiger Fremdmittel. Bei dem derzeit niedrigen Zinsniveau geht die Gesellschaft von einem zusätzlichen Zinsaufwand resultierend aus der neuen Fremdfinanzierung von jährlich rund EUR 2,0 Mio. aus. Aufgrund der Fremdmittelaufnahme werden die langfristigen Finanzverbindlichkeiten der Gesellschaft ansteigen. Entsprechend wird sich die Eigenkapitalquote der GERRY WEBER International AG von 66,4% zum 31. Oktober 2015 reduzieren. Trotzdem gehen wir davon aus, eine Eigenkapitalquote über 50% beibehalten zu können.

Weitere Investitionen für das operative Geschäft werden auch zukünftig aus dem operativen Cashflow realisiert werden. Die Investitionen für das operative Geschäft umfassen neben den Expansionsinvestitionen, notwendige Modernisierungen bereits länger bestehender eigener Geschäfte sowie sonstige Investitionen, z. B. in die laufende Erneuerung der IT-Strukturen. Insgesamt wird das hierfür benötigte Investitionsvolumen mit EUR 32 bis 38 Mio. auf Vorjahresniveau liegen. Für den Bau des neuen Logistikzentrums planen wir Auszahlungen im Geschäftsjahr 2014/15 zwischen EUR 40 und 50 Mio.

Einbeziehung von Hallhuber

Unter vorbehaltlicher Zustimmung des Kartellamtes in Deutschland und der Bundeswettbewerbsbehörde in Österreich wird das Modeunternehmen Hallhuber ab Februar 2015 in den Konzernabschluss der GERRY WEBER International AG einbezogen. Unter Berücksichtigung einer Einbeziehung von neun Kalendermonaten (Februar bis Oktober 2015) geht das Management der GERRY WEBER International AG davon aus, im Geschäftsjahr 2014/15 einen Konzernumsatz inklusive Hallhuber zwischen EUR 970 und 1.000 Mio. zu erwirtschaften.

Trotz möglicher Integrationskosten und Aufwendungen zur Hebung der Synergieeffekte gehen wir auf Gruppenebene von einem positiven Ergebniseffekt durch die Integration von Hallhuber aus. Das alleine für die GERRY WEBER International AG prognostizierte Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) zwischen EUR 138 und 143 Mio.

wird sich entsprechend nach Einbeziehung der durch Hallhuber erwirtschafteten Erträge leicht verbessern. Wir erwarten durch die Integration von Hallhuber einen zusätzlichen Ergebnisbeitrag zwischen 5% und 10%, bezogen auf das prognostizierte EBITDA ohne Hallhuber.

Die Einbeziehung von Hallhuber in den Konzernabschluss der GERRY WEBER International AG wird entsprechend auch einen positiven Einfluss auf das Ergebnis pro Aktie der GERRY WEBER International AG haben.


Trotz des erwarteten leichten Anstiegs der absoluten Ertragskennzahlen ist zu berücksichtigen, dass die Profitabilität, sprich die EBITDA- und EBIT-Marge anfänglich durch die Integration von Hallhuber gemindert werden wird. Derzeit ist die Profitabilität von Hallhuber deutlich niedriger als die der bisherigen GERRY WEBER Gruppe. Gemeinsames Ziel beider Gesellschaften ist jedoch, eine möglichst schnelle Angleichung an die Profitabilität der GERRY WEBER Gruppe.

GESAMTAUSSAGE ZUR PROGNOTIZIERTEN ENTWICKLUNG

Die Rahmenbedingungen für die gesamte Modeindustrie in Europa sind im Jahr 2014 weiterhin herausfordernd geblieben. Ungünstige Wetterbedingungen in Zentraleuropa, eine nur langsame Erholung der Märkte in Südeuropa und sinkende Kundenfrequenzen in den Innenstädten haben sich negativ auf die Umsätze in Bekleidung und Accessoires ausgewirkt. Selbst in Deutschland konnte die Modebranche nicht von der positiven Konsumneigung der Verbraucher profitieren. Das Management der GERRY WEBER Gruppe geht auch für das Geschäftsjahr 2014/15 nicht von einer deutlichen Verbesserung der externen Rahmenbedingungen aus.

Trotz der schwierigen Marktbedingungen geht die GERRY WEBER Gruppe ihren Wachstumsweg, insbesondere außerhalb Deutschlands, konsequent weiter. Gemeinsam mit Hallhuber streben wir einen Konzernumsatz für das Geschäftsjahr 2014/15 zwischen EUR 970 und 1.000 Mio. an.





Durch den Abbau von Warenbeständen wird das 1. und 2. Quartal 2014/15 der bisherigen GERRY WEBER Gruppe noch von höheren Rabatten geprägt sein, die sich negativ auf die Bruttomarge auswirken können. Unter Einbeziehung dieser Effekte sowie möglicher Einmalkosten aus der Akquisition Hallhuber prognostiziert das GERRY WEBER Management ein EBITDA zwischen EUR 138 und 143 Mio. zuzüglich eines leicht positiven Effektes aus der Hallhuber Einbeziehung. Unter Berücksichtigung erhöhter Abschreibungen, verbunden mit der Retail Expansion, rechnet die bisherige GERRY WEBER Gruppe mit einem operativen Ergebnis (EBIT) zwischen EUR 110 bis 115 Mio. Durch die Einbeziehung von Hallhuber rechnet das GERRY WEBER Management mit einer leichten Erhöhung des ursprünglich ohne Hallhuber geplanten operativen Ergebnisses (EBIT) von EUR 110 bis 115 Mio.

Sowohl durch unser eigenes operatives Wachstum, als auch die Hallhuber Integration rechnen wir mit einer leichten Verbesserung des Ergebnisses pro Aktie im Vergleich zum Vorjahr 2013/14 von mindestens 5%.

Mit der konsequenten Umsetzung unserer Expansions- und Vertikalisierungsstrategie sowie mit der Hallhuber Akquisition haben wir gezeigt, dass wir auf einem guten Weg sind auch zukünftig profitabel zu wachsen. Das Geschäftsjahr 2014/15 wird jedoch auch durch die Umstellung der Prozesse vom Wholesale geprägten Modeanbieter hin zum verstärkt vertikal ausgerichteten Lifestyle-Unternehmen sowie durch die Integration von Hallhuber in die GERRY WEBER Gruppe geprägt sein. Das GERRY WEBER Management sieht das Geschäftsjahr 2014/15 eher als Jahr der Konsolidierung, bevor zu einem nächsten großen Wachstumsschritt ausgeholt werden kann.

KONZERNABSCHLUSS

FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2013/14

- 82 KONZERN-GEWINN- UND
VERLUSTRECHNUNG
 - 83 KONZERN-GESAMTERGEBNISRECHNUNG
 - 84 KONZERNBILANZ
 - 86 KONZERN-EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG
 - 87 KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG
-

KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

für das Geschäftsjahr 2013/14

in TEUR	Anhang	2013 / 14	2012 / 13
Umsatzerlöse	(22)	852.085,8	852.031,6
Sonstige betriebliche Erträge	(23)	15.526,1	17.862,7
Bestandsveränderungen	(24)	27.856,9	-7.995,7
Materialaufwand	(25)	-390.907,0	-386.188,2
Personalaufwand	(26)	-154.864,8	-143.301,9
Abschreibungen	(27)	-25.278,3	-21.620,0
Sonstige betriebliche Aufwendungen	(28)	-214.249,5	-203.736,6
Sonstige Steuern	(29)	-1.286,9	-1.220,5
Operatives Ergebnis		108.882,3	105.831,4
Finanzergebnis	(30)		
Erträge aus Ausleihungen des Finanzanlagevermögens		24,6	29,7
Zinserträge		297,5	197,7
Abschreibungen auf Finanzanlagen		0,0	-2,1
Nebenkosten des Geldverkehrs		-1.017,7	-952,0
Zinsaufwendungen		-3.546,8	-2.272,3
		-4.242,4	-2.999,0
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit		104.639,9	102.832,4
Steuern vom Einkommen und Ertrag	(31)		
Steuern des Berichtszeitraums		-33.836,9	-32.555,6
Latente Steuern		623,1	753,1
		-33.213,8	-31.802,5
Konzernjahresüberschuss		71.426,1	71.029,9
Ergebnis je Aktie (unverwässert)	(32)	1,56	1,55
Ergebnis je Aktie (verwässert)	(32)	1,56	1,55

KONZERN-GESAMTERGEBNISRECHNUNG

für das Geschäftsjahr 2013/14

in TEUR	2013/14	2012/13
<i>Jahresüberschuss</i>	71.426,1	71.029,9
Sonstiges Ergebnis		
Währungsumrechnung: Veränderung des im Eigenkapital erfassten Betrags		
Veränderung des Ausgleichspostens aus der Währungsumrechnung ausländischer Tochtergesellschaften	-86,8	174,9
Cashflow-Hedges: Veränderung des im Eigenkapital erfassten Betrags		
Veränderungen des beizulegenden Zeitwerts von zu Sicherungszwecken eingesetzten Derivaten	32.208,1	-5.730,6
Ertragsteuern		
Auf die Bestandteile des sonstigen Ergebnisses entfallende Ertragsteuer	-9.662,4	1.719,2
Gesamtergebnis	93.885,0	67.193,4

KONZERNBILANZ

zum 31. Oktober 2014

AKTIVA

in TEUR	Anhang	31.10.2014	31.10.2013
LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE			
Anlagevermögen	(1)		
Immaterielle Vermögensgegenstände	(a)	94.895,8	70.090,2
Sachanlagen	(b)	195.125,5	165.909,9
Renditeimmobilien	(c)	26.828,0	27.251,9
Finanzanlagen	(d)	2.559,3	2.379,3
Andere langfristige Aktiva			
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	(2)	480,1	239,0
Sonstige Vermögensgegenstände	(3)	148,4	0,0
Ertragsteuerforderungen	(4)	1.132,5	1.666,4
Aktive latente Steuern	(5)	6.089,5	7.299,4
		327.259,1	274.836,1
Kurzfristige Vermögenswerte			
Vorräte	(6)	140.671,5	111.467,0
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände			
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	(7)	70.844,4	65.835,2
Sonstige Vermögensgegenstände	(8)	39.210,6	11.968,8
Ertragsteuerforderungen	(9)	2.930,7	1.913,2
Liquide Mittel	(10)	104.295,5	65.592,0
		357.952,7	256.776,2
Bilanzsumme		685.211,8	531.612,3

PASSIVA

in TEUR	Anhang	31.10.2014	31.10.2013
EIGENKAPITAL	(11)		
Gezeichnetes Kapital	(a)	45.906,0	45.906,0
Kapitalrücklagen	(b)	102.386,9	102.386,9
Gewinnrücklagen	(c)	230.380,6	195.380,6
Kumulierte erfolgsneutrale Veränderung gem. IAS 39	(d)	18.321,8	-4.223,9
Fremdwährungsdifferenzen	(e)	-312,4	-225,6
Bilanzgewinn	(f)	58.580,2	56.583,5
		455.263,1	395.807,5
Langfristige Schulden			
Personalarückstellungen	(12)	0,0	5,5
Sonstige Rückstellungen	(13)	6.124,7	5.479,1
Finanzschulden	(14)	77.142,8	5.725,0
Sonstige Verbindlichkeiten	(15)	36.857,1	24.836,7
Passive latente Steuern	(5)	22.373,8	12.354,5
		142.498,4	48.400,9
Kurzfristige Schulden			
Rückstellungen			
Steuerrückstellungen	(16)	2.680,2	1.920,3
Personalarückstellungen	(17)	13.943,5	13.146,8
Sonstige Rückstellungen	(18)	8.429,4	8.273,4
Verbindlichkeiten			
Finanzschulden	(19)	7.016,4	6.008,2
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	(20)	37.309,2	30.330,8
Sonstige Verbindlichkeiten	(21)	18.071,6	27.724,4
		87.450,3	87.403,9
Bilanzsumme		685.211,8	531.612,3

KONZERN-EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG

für das Geschäftsjahr 2013/14 und 2012/13

in TEUR	Anhang	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Gewinnrücklagen	Kumulierte erfolgsneutrale Veränderung	Fremdwährungsdifferenzen	Bilanzgewinn	Eigenkapital
<i>Stand 01.11.2013</i>		45.906,0	102.386,9	195.380,6	-4.223,9	-225,6	56.583,5	395.807,5
Gezahlte Dividende							-34.429,5	-34.429,5
Einstellung in die Gewinnrücklagen der AG aus dem Jahresüberschuss				35.000,0			-35.000,0	0,0
Anpassung Fremdwährungsdifferenzen						-86,8		-86,8
Erfolgsneutrale Veränderung gem. IAS 39					22.545,7			22.545,7
Jahresüberschuss							71.426,1	71.426,1
Stand 31.10.2014	(11)	45.906,0	102.386,9	230.380,6	18.321,8	-312,4	58.580,1	455.263,1

in TEUR	Anhang	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Gewinnrücklagen	Kumulierte erfolgsneutrale Veränderung	Fremdwährungsdifferenzen	Bilanzgewinn	Eigenkapital
<i>Stand 01.11.2012</i>		45.906,0	102.386,9	140.341,7	-212,5	-400,5	74.983,1	363.004,7
Gezahlte Dividende							-34.429,5	-34.429,5
Änderung der Bilanzierung aufgrund IAS 19R				38,8				38,8
Einstellung in die Gewinnrücklagen der AG aus dem Jahresüberschuss				55.000,0			-55.000,0	0,0
Anpassung Fremdwährungsdifferenzen						174,9		174,9
Erfolgsneutrale Veränderung gem. IAS 39					-4.011,4			-4.011,4
Jahresüberschuss							71.029,9	71.029,9
Stand 31.10.2012	(11)	45.906,0	102.386,9	195.380,6	-4.223,9	-225,6	56.583,5	395.807,5

KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG

für das Geschäftsjahr 2013/14

in TEUR	2013/14	2012/13
Operatives Ergebnis	108.882,3	105.831,4
Abschreibungen	25.278,3	21.620,0
Gewinn/Verlust aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	1.405,1	1.704,5
Zunahme/Abnahme des Vorratsvermögens	-27.393,8	10.921,0
Zunahme/Abnahme der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	-5.250,2	-11.271,3
Zunahme/Abnahme der übrigen Aktiva, die nicht der Investitions- und Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	-538,5	940,3
Zunahme/Abnahme der Rückstellungen	1.593,0	-3.410,3
Zunahme/Abnahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	2.023,7	-10.052,4
Zunahme/Abnahme der übrigen Passiva, die nicht der Investitions- und Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	-4.176,9	11.683,2
Ertragsteuerzahlungen	-33.560,6	-35.240,6
Mittelzufluss aus operativer Geschäftstätigkeit	68.262,4	92.725,8
Erträge aus Ausleihungen	24,6	29,7
Zinseinzahlungen	297,5	197,7
Nebenkosten des Geldverkehrs	-1.017,7	-952,0
Zinsauszahlungen	-1.328,3	-1.338,3
Mittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit	66.238,5	90.662,9
Einzahlungen für Abgänge von Sachanlagevermögen und immateriellem Anlagevermögen	529,0	1.185,0
Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen und das immaterielle Anlagevermögen	-57.899,0	-33.273,7
Auszahlungen für den Erwerb von vollkonsolidierten Unternehmen nach Verrechnung mit übernommenen liquiden Mitteln	-6.484,7	-4.394,0
Auszahlungen für Investitionen in Renditeimmobilien	-59,1	-201,3
Einzahlungen aus Abgängen von Finanzanlagen	348,0	496,2
Auszahlungen für Investitionen in das Finanzanlagevermögen	-528,1	-80,8
Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit	-64.093,9	-36.268,6
Auszahlung Dividende	-34.429,5	-34.429,5
Einzahlungen aus der Aufnahme von Finanzkrediten	76.334,6	1.301,0
Auszahlung aus der Tilgung von Finanzkrediten	-5.346,2	-4.832,9
Mittelabfluss aus der Finanzierungstätigkeit	36.558,9	-37.961,4
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestands	38.703,5	16.432,9
Finanzmittelbestand am Anfang des Geschäftsjahres	65.592,0	49.159,1
Finanzmittelbestand am 31.10.2014 (2013)	104.295,5	65.592,0

KONZERNANHANG

FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2013/14

- 89 A. ALLGEMEINE ANGABEN
 - 100 B. BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSGRUNDSÄTZE
 - 111 C. ERLÄUTERUNGEN ZUR BILANZ
 - 123 D. ERLÄUTERUNGEN ZUR GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG
 - 130 E. ZUSÄTZLICHE ANGABEN UND ERLÄUTERUNGEN
ZU FINANZINSTRUMENTEN
 - 139 F. ERLÄUTERUNGEN ZUR KAPITALFLUSSRECHNUNG
 - 140 G. SEGMENTBERICHTERSTATTUNG
 - 142 H. SONSTIGE ANGABEN
-

A. ALLGEMEINE ANGABEN

UNTERNEHMENSDATEN

Die GERRY WEBER International AG mit dem Sitz Neulehenstraße 8, D-33790 Halle / Westfalen, ist eine beim Handelsregister des Amtsgerichts Gütersloh unter HRB 4779 eingetragene Aktiengesellschaft deutschen Rechts, deren Aktien zum regulierten Markt im Transparenz-Level Prime Standard an der Börse in Frankfurt zugelassen sind.

Die Hauptaktivitäten des Konzerns werden im Rahmen der Segmentberichterstattung beschrieben.

Das Geschäftsjahr umfasst den Zeitraum 1. November 2013 bis 31. Oktober 2014 (Vorjahr: 1. November 2012 bis 31. Oktober 2013).

GRUNDLAGEN DER RECHNUNGSLEGUNG

Der Konzernabschluss der GERRY WEBER International AG zum 31. Oktober 2014 als Mutterunternehmen ist gemäß der EU-Verordnung (EG) Nr. 1606/2002 in Verbindung mit § 315a Abs. 1 Handelsgesetzbuch (HGB) nach den International Financial Reporting Standards (IFRS), wie sie in der Europäischen Union anzuwenden sind, erstellt. Die Bezeichnung IFRS umfasst auch die noch gültigen International Accounting Standards (IAS), die Interpretationen des International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC) sowie die des ehemaligen Standing Interpretations Committee (SIC). Alle für das Geschäftsjahr 2013/14 verbindlichen IFRS-Standards wurden vorbehaltlich der Anerkennung durch die Europäische Union angewendet.

Der Konzernabschluss wurde in Euro aufgestellt. Soweit nicht anders vermerkt, werden alle Beträge in Tausend Euro (TEUR) angegeben.

Die Gewinn- und Verlustrechnung ist nach dem Gesamtkostenverfahren aufgestellt.

NEUE, ERSTMALIG IM GESCHÄFTSJAHR 2013 / 14 ANZUWENDEDE VORSCHRIFTEN DES IASB

Folgende Rechnungslegungsvorschriften bzw. Ergänzungen bestehender Vorschriften waren erstmals verpflichtend für das Geschäftsjahr vom 1. November 2013 bis zum 31. Oktober 2014 anzuwenden:

Neue Regelungen			Auswirkungen auf den GERRY WEBER Konzern
IAS 1	Darstellung des Abschlusses	Darstellung des Other Comprehensive Income: Aufteilung in Komponenten, die in die Gewinn- und Verlustrechnung umklassifiziert werden können; und solche die nicht in die Gewinn- und Verlustrechnung umklassifiziert werden können.	keine wesentliche Auswirkung
IFRS 1	Erstmalige Anwendung der International Financial Reporting Standards	Regelungen zur Hyperinflation und Beseitigung fixer Daten	keine Auswirkung
IFRS 1	Erstmalige Anwendung der International Financial Reporting Standards	Regelung hinsichtlich prospektiver Anwendung von IAS 20	keine Auswirkung
IFRS 7	Finanzinstrumente : Angaben Saldierung von finanziellen Vermögenswerten und finanziellen Schulden	Die Änderungen erweitern die Angabepflichten zur Aufrechnung von Vermögenswerten und Verbindlichkeiten	Erweiterung der Angabepflichten im Anhang
IFRS 13	Bemessung des beizulegenden Zeitwertes	Vereinheitlichung der Vorschriften zur Ermittlung des beizulegenden Zeitwertes	keine wesentliche Auswirkung
IAS 12	Ertragsteuern	Bilanzierung latenter Steuern auf als Finanzinvestition gehaltene Immobilien und neu bewertetes Sachanlagevermögen	keine wesentliche Auswirkung
IAS 19	Leistungen an Arbeitnehmer	Abschaffung der Korridor-Methode, Einführung Nettozinsaufwand, Erweiterung der Anhangangaben, Änderungen bei der Bilanzierung der Altersteilzeitrückstellungen	Die Aufstockungsbeträge für Altersteilzeitverpflichtungen sind nicht mehr in voller Höhe bei Entstehung der Schuld erfasst, sondern ratierlich bis zum Ende der Aktivphase zugeführt. Die nicht wesentlichen Auswirkungen sind im Abschnitt „Vorjahresinformationen“ dargestellt.
IFRIC 20	Abraumkosten in der Produktionsphase einer über Tagebau erschlossenen Mine	Regelungen zur Bilanzierung von separatem Nutzen aus Abraumaktivitäten	keine Auswirkung
Improvement Projekt 2011	IFRS 1, IAS 1, IAS 16, IAS 32, IAS 34		keine wesentliche Auswirkung

NEUE, NOCH NICHT IM GESCHÄFTSJAHR 2013/14 ANZUWENDEDE VORSCHRIFTEN DES IASB

Nicht angewendete Regelungen			Veröffent-licht durch das IASB	Erstan-wendungs-zeitpunkt	Anerkennung durch die EU-Kommission	Voraussichtliche Auswirkung auf den GERRY WEBER Konzern
IAS 1	Darstellung des Abschlusses	Disclosure-Initiative: Änderungen stellen Klarstellungen u. a. hinsichtlich der Darstellung der Vermögenslage der Vermögenslage sowie der Gewinn- und Verlustrechnung	18.12.2014	01.01.2016	bislang noch nicht	keine wesentliche Auswirkung
IFRS 9	Finanzinstrumente	Regelungen zur Erfassung von Wertminderungen, Änderungen zur Klassifizierung und Bewertung finanzieller Vermögenswerte	24.07.2014	01.01.2018	bislang noch nicht	Veränderung der Erfassung von als zur Veräußerung verfügbar eingestufteter Finanzinstrumente, die Auswirkungen aus der Anwendung werden derzeit noch geprüft

Nicht angewendete Regelungen			Veröffent- licht durch das IASB	Erstan- wendungs- zeitpunkt	Anerkennung durch die EU- Kommission	Voraussichtliche Auswirkung auf den GERRY WEBER Konzern
IFRS 10	Konzernabschlüsse	Leitlinien zur Abgrenzung des Konsolidierungskreises	12.05.2011	01.01.2014	29.12.2012	keine wesentliche Auswirkung
IFRS 10	Konzernabschlüsse	Veräußerung von Vermögenswerten eines Investors an bzw. Einbringung in sein assoziiertes Unternehmen oder Gemeinschaftsunternehmen	11.09.2014	01.01.2016	bislang noch nicht	keine Auswirkung
IAS 28	Anteile an assoziierten Unternehmen und Joint Ventures					
IFRS 10	Konzernabschlüsse	Investmentgesellschaften: Anwendung der Konsolidierungsausnahme	18.12.2014	01.01.2016	bislang noch nicht	keine Auswirkung
IFRS 12	Angaben zu Anteilen an anderen Unternehmen					
IAS 28	Anteile an assoziierten Unternehmen und Joint Ventures					
IFRS 11	Gemeinsame Vereinbarungen	Regelungen zur bilanziellen Abbildung von Gemeinschaftsunternehmen	12.05.2011	01.01.2014	29.12.2012	keine Auswirkung
IFRS 11	Gemeinsame Vereinbarungen	Bilanzierung von Erwerben von Anteilen an gemeinschaftlichen Tätigkeiten	06.05.2014	01.01.2016	bislang noch nicht	keine Auswirkung
IFRS 12	Angaben zu Beteiligung an anderen Unternehmen	Angabeerfordernisse hinsichtlich gehaltener Anteile an anderen Unternehmen	12.05.2011	01.01.2014	29.12.2012	Erweiterung der Angabepflichten im Anhang
IFRS 14	Regulatorische Abgrenzungsposten	Finanzberichterstattung für regulatorische Abgrenzungsposten, die entstehen, wenn ein Unternehmen Waren oder Dienstleistungen zu Preisen liefert oder erbringt, die einer Preisregulierung unterliegen	30.01.2014	01.01.2016	bislang noch nicht	keine Auswirkung
IFRS 10	Konzernabschlüsse	Die Änderungen stellen Übergangsvorschriften klar	28.06.2012	01.01.2014	05.04.2013	keine wesentliche Auswirkung
IFRS 11	Gemeinschaftliche Vereinbarungen					
IFRS 12	Angaben zu Anteilen an anderen Unternehmen					
IFRS 10	Konzernabschlüsse	Die Änderungen betreffen die Definition von Investmentgesellschaften	31.10.2012	01.01.2014	21.11.2013	keine Auswirkung
IFRS 12	Angaben zu Anteilen an anderen Unternehmen					
IAS 27	Einzelabschlüsse-Investmentgesellschaften					
IAS 19	Leistungen an Arbeitnehmer	Mitarbeiterbeiträge im Rahmen leistungsorientierter Pensionszusagen	21.11.2013	01.02.2015	09.01.2015	keine Auswirkung
IAS 27	Separate Abschlüsse	Überarbeitung der Konsolidierungsregelungen und Übernahme in den IFRS 10	12.05.2011	01.01.2014	29.12.2012	keine Auswirkung
IAS 27	Separate Abschlüsse	Anwendung der Equity-Methode in Einzelabschlüssen	12.08.2014	01.01.2016	bislang noch nicht	keine Auswirkung
IAS 28	Anteile an assoziierten Unternehmen und Joint Ventures	Überarbeitung der Bilanzierungsregelungen von assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen	12.05.2011	01.01.2014	29.12.2012	keine Auswirkung
IAS 32	Finanzinstrumente: Darstellung	Angaben zur Saldierung von finanziellen Vermögenswerten und finanziellen Schulden	16.12.2011	01.01.2014	29.12.2012	keine wesentliche Auswirkung

Nicht angewendete Regelungen			Veröffent- licht durch das IASB	Erstan- wendungs- zeitpunkt	Anerkennung durch die EU- Kommission	Voraussichtliche Auswirkung auf den GERRY WEBER Konzern
IAS 39	Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung	Novationen von Derivaten und Fortsetzung der Sicherungsbilan- zierung	27.06.2013	01.01.2014	20.12.2013	keine wesentliche Auswirkung
IFRIC 21	Abgaben	Regelung, ab wann eine Schuld für eine öffentliche Abgabe anzu- setzen ist	31.05.2013	17.06.2014	14.06.2014	keine wesentliche Auswirkung
Improve- ment- Projekt 2012	IFRS 2, IFRS 3, IFRS 8, IFRS 13, IAS 1, IAS 7, IAS 12, IAS 16/38, IAS 24, IAS 36		12.12.2013	01.02.2015	09.01.2015	keine wesentliche Auswirkung
Improve- ment- Projekt 2013	IFRS 1, IFRS 3, IFRS 13, IAS 40		12.12.2013	01.02.2015	18.12.2014	keine wesentliche Auswirkung
IFRS 15	Umsatzerlöse aus Kundenverträgen	Prinzipien, die ein Unternehmen bei der Berichterstattungen von entscheidungs-nützlichen Infor- mationen an Abschlussadressaten über die Art, die Höhe, den zeit- lichen Anfall sowie die Unsicher- heit von Umsatzerlösen und resul- tierenden Zahlungsströmen aus einem Vertrag mit einem Kunden anzuwenden hat	28.05.2014	01.01.2017	bislang noch nicht	die Auswirkungen aus der Anwendung werden derzeit noch geprüft
IAS 16	Sachanlagen	Neuregelung der Bewertung von biologischen Vermögenswerten und Übernahme in den IAS 16	30.06.2014	01.01.2016	bislang noch nicht	keine Auswirkung
IAS 41	Produzierende Pflanzen					
IAS 16	Sachanlagen	Klarstellung akzeptabler Abschreibungsmethoden	12.05.2014	01.01.2016	bislang noch nicht	keine Auswirkung
IAS 38	Immaterielle Vermögenswerte					
Impro- vement Projekt 2014	Verbesserungen der IFRS (2012–2014) IFRS 5, IFRS 7, IFRS 1, IAS 19, IAS 34		25.09.2014	01.01.2016	bislang noch nicht	keine wesentlichen Auswirkungen

Erläuterungen zu Anpassungen von Vorjahreswerten aufgrund der erstmaligen Anwendung des überarbeiteten IAS 19 finden sich im Abschnitt „Vorjahresinformationen“.

Eine Anwendung der bislang noch nicht anzuwendenden neuen Standards bzw. Standardänderungen ist – mit nachstehend aufgeführter Ausnahme – erstmals für das jeweilige Jahr der Inkraftsetzung beabsichtigt:

Gemäß den Änderungen an IAS 36 Wertminderung von Vermögenswerten im Hinblick auf die Angaben zum erzielbaren Betrag bei nicht finanziellen Vermögenswerten ist im Gegensatz zur aktuellen Version des IAS 36 der erzielbare Betrag für zahlungsmittelgenerierende Einheiten und Vermögenswerte nur dann anzugeben, wenn tatsächlich eine Wertminderung oder Wertaufholung in der laufenden Berichtsperiode vorliegt. Darüber hinaus wurden durch diese Änderung zusätzliche Angabepflichten eingeführt. Die erstmals für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2014 beginnen, anzuwendenden Änderungen des IAS 36 wurden vom GERRY WEBER Konzern bereits im Geschäftsjahr 2013/14 umgesetzt.

KONSOLIDIERUNGSKREIS

Der Konzernabschluss umfasst die GERRY WEBER International AG als Muttergesellschaft sowie die nachfolgend aufgeführten Tochtergesellschaften:

- Gerry Weber Life-Style Fashion GmbH, Halle/Westfalen,
- TAIFUN-Collection Gerry Weber Fashion GmbH, Halle/Westfalen,
- SAMOON-Collection Fashion-Concept Gerry Weber GmbH, Halle/Westfalen,
- Gerry Weber Retail GmbH, Halle/Westfalen,
- Energieversorgungsbetrieb Gerry Weber GmbH, Halle/Westfalen,
- Gerry Weber Iberica S.L., Palma de Mallorca, Spanien,
- GERRY WEBER FAR EAST Ltd., Hongkong, China,
- Gerry Weber France s.a.r.l., Paris, Frankreich,
- Gerry Weber Denmark ApS, Albertslund, Dänemark,
- Gerry Weber Dis Ticaret Ltd. Sirkuti, Istanbul, Türkei,
- Gerry Weber Ireland Ltd., Dublin, Irland,
- Gerry Weber Support s.r.l., Bukarest, Rumänien,
- Gerry Weber GmbH, Wien, Österreich,
- GERRY WEBER UK Ltd., London, Großbritannien,
- Gerry Weber GmbH, Raeren, Belgien,
- GERRY WEBER ASIA Ltd., Hongkong, China,
- Gerry Weber Shanghai Co. Ltd., Shanghai, China,
- GERRY WEBER Polska Sp. z o.o., Warschau, Polen,
- Gerry Weber Retail Stores Verwaltungs GmbH, Halle/Westfalen,
- GW Media GmbH, Halle/Westfalen,
- GERRY WEBER Incompany B.V., Amsterdam, Niederlande,
- GERRY WEBER Retail B.V., Amsterdam, Niederlande,
- GERRY WEBER Sweden AB, Malmö, Schweden,
- GERRY WEBER CZ s.r.o., Prag, Tschechien,
- ARW – GERRY WEBER BELUX BVBA, Brüssel, Belgien,
- ARW RETAIL - GERRY WEBER NV, Brüssel, Belgien,
- COAST RETAIL - GERRY WEBER NV, Nieuwpoort, Belgien.
- GERRY WEBER SK s.r.o., Bratislava, Slowakei
- GERRY WEBER Finland OY, Helsinki, Finnland
- GERRY WEBER Wholesale Fashion GmbH, Glattpark, Schweiz
- GERRY WEBER Canada Ltd., Moncton, Kanada
- Outlet Retail BVBA, Brüssel, Belgien
- T. Angen Kapesenteret AS, Trondheim, Norwegen
- GW Norge AS, Trondheim, Norwegen
- Chantal AS, Trondheim, Norwegen
- TB Fashion GERRY WEBER GmbH, Halle/Westfalen
- Brentrup Sp. z o.o., Lodz, Polen
- Toni Brentrup Verwaltungs-GmbH, Berlin

Die Beteiligungsquote an den beiden niederländischen Gesellschaften, den vier in den beiden letzten Jahren erworbenen belgischen Gesellschaften und an der TB Fashion Gerry Weber GmbH und deren Tochtergesellschaften Brentrup Sp. z o.o. und Toni Brentrup Verwaltungs-GmbH beträgt jeweils 51 %. Die Beteiligungsquote an den übrigen Gesellschaften beträgt jeweils 100 %.

VERÄNDERUNGEN IM KONSOLIDIERUNGSKREIS

Der Konsolidierungskreis wurde durch Gründung der

- GERRY WEBER SK s.r.o.,
- GERRY WEBER Finland OY,
- GERRY WEBER Wholesale Fashion GmbH,
- GERRY WEBER Canada Ltd.

und durch den Erwerb der

- T. Angen Kapesenteret AS,
- GW Norge AS,
- Chantal AS,
- Outlet Retail BVBA,
- TB Fashion GERRY WEBER GmbH,
- Brentrup Sp. z o.o.,
- Toni Brentrup Verwaltungs-GmbH

um elf Gesellschaften erweitert.

Mit Aktienkaufvertrag vom 13. November 2013 wurde die GERRY WEBER Switzerland AG, Zürich, Schweiz, veräußert. Die GERRY WEBER Switzerland AG hatte bereits zum 31. Oktober 2013 keinen operativen Geschäftsbetrieb mehr.

Die Endkonsolidierung der GERRY WEBER Switzerland AG hatte keine wesentlichen Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage für das Geschäftsjahr 2013/14 für den GERRY WEBER Konzern. Durch die Veräußerung ist ein Endkonsolidierungsergebnis in Höhe von TEUR -47 entstanden.

Zum Erwerb der T. Angen Kapesenteret AS und der TB Fashion GERRY WEBER GmbH sind weitere Angaben im Abschnitt „Unternehmenszusammenschlüsse gem. IFRS 3“ enthalten.

KONSOLIDIERUNGSGRUNDSÄTZE

Tochterunternehmen sind alle Unternehmen, bei denen der Konzern die Kontrolle über die Finanz- und Geschäftspolitik ausübt. Dies geht regelmäßig mit einem Stimmrechtsanteil von mehr als 50% einher. Bei der Beurteilung, ob Kontrolle vorliegt, werden Existenz und Auswirkung potenzieller Stimmrechte, die aktuell ausübbar oder umwandelbar sind, berücksichtigt.

Tochterunternehmen werden von dem Zeitpunkt an in den Konzernabschluss einbezogen (Vollkonsolidierung), zu dem die Kontrolle auf den Konzern übergegangen ist. Sie werden zu dem Zeitpunkt endkonsolidiert, zu dem die Kontrolle endet.

Die Auswirkungen konzerninterner Geschäftsvorfälle werden eliminiert. Forderungen und Verbindlichkeiten zwischen den konsolidierten Gesellschaften werden gegeneinander aufgerechnet, Zwischengewinne und -verluste werden eliminiert und konzerninterne Erträge mit den korrespondierenden Aufwendungen verrechnet. Auf temporäre Unterschiede aus der Konsolidierung werden die nach IAS 12 erforderlichen Steuerabgrenzungen vorgenommen.

UNTERNEHMENSZUSAMMENSCHLÜSSE

Die Bilanzierung erworbener Tochterunternehmen erfolgt nach der Erwerbsmethode. Die Anschaffungskosten des Erwerbs entsprechen dem beizulegenden Zeitwert der hingegebenen Vermögenswerte, der ausgegebenen Eigenkapitalinstrumente und der entstandenen bzw. übernommenen Schulden zum Transaktionszeitpunkt. Außerdem beinhalten sie die beizulegenden Zeitwerte jeglicher angesetzter Vermögenswerte oder Schulden, die aus einer bedingten Gegenleistungsvereinbarung resultieren. Im Rahmen eines Unternehmenszusammenschlusses identifizierbare Vermögenswerte, Schulden und Eventualverbindlichkeiten werden bei der Erstkonsolidierung mit ihren beizulegenden Zeitwerten zum Erwerbszeitpunkt bewertet.

Sofern bei Unternehmenserwerben wechselseitige Call- und Put-Optionen hinsichtlich der nicht erworbenen Anteile vereinbart werden, wird jeweils im Einzelfall geprüft, ob die eigentümerspezifischen Chancen und Risiken wirtschaftlich dem GERRY WEBER Konzern bereits beim Abschluss des Optionsvertrages zuzurechnen sind. Für die (bedingte) Verpflichtung ist in diesen Fällen eine Kaufpreisverbindlichkeit zu erfassen (Verbindlichkeiten aus Minderheitenoptionen), die zu fortgeführten Anschaffungskosten bilanziert wird. Der Ausweis von nicht beherrschenden Anteilen scheidet im Umfang der Option aus.

Erwerbsbezogene Kosten werden aufwandswirksam erfasst, wenn sie anfallen.

Etwaige bedingte Gegenleistungen werden mit dem beizulegenden Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt bewertet. Nachträgliche Änderungen des beizulegenden Zeitwerts einer als Vermögenswert oder als Verbindlichkeit eingestuft bedingten Gegenleistung werden im Rahmen von IAS 39 bewertet, und ein daraus resultierender Gewinn bzw. Verlust im Gewinn oder Verlust erfasst. Eine bedingte Gegenleistung, die als Eigenkapital eingestuft ist, wird nicht neu bewertet und ihre spätere Abgeltung wird im Eigenkapital bilanziert.

GESCHÄFTS- ODER FIRKENWERT

Als Geschäfts- oder Firmenwert wird der Wert angesetzt, der sich aus dem Überschuss der Anschaffungskosten des Erwerbs, dem Betrag der nicht beherrschenden Anteile am erworbenen Unternehmen sowie dem beizulegenden Zeitwert jeglicher vorher gehaltener Eigenkapitalanteile zum Erwerbsdatum über den Anteil des Konzerns an dem zum beizulegenden Wert bewerteten Nettovermögen ergibt. Sind die Anschaffungskosten geringer als das zum beizulegenden Zeitwert bewertete Nettovermögen des erworbenen Tochterunternehmens, wird der Unterschiedsbetrag direkt in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Für Unternehmenserwerbe vor dem 1. November 2004 wurde auf die retrospektive Anwendung von IFRS 3 verzichtet. Die bisherige Kapitalkonsolidierung nach den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften wurde beibehalten. Daher wurden für alle Konsolidierungsvorgänge vor dem 1. November 2004 die nach dem deutschen Handelsgesetzbuch ermittelten, fortgeschriebenen, ausgewiesenen und vollständig abgeschrieben Geschäfts- oder Firmenwerte in Höhe von TEUR 264 beibehalten. Daneben wurde die nach den deutschen Rechnungslegungsgrundsätzen vorgenommene erfolgsneutrale Verrechnung mit Rücklagen von Geschäfts- oder Firmenwerten in Höhe von TEUR 4.120 beibehalten. Die Darstellung der Rücklagen und des Gewinnvortrags wurde hierbei auf die zum 1. Januar 2004 bestehenden Eigenkapitalverhältnisse des Mutterunternehmens angepasst.

UNTERNEHMENSZUSAMMENSCHLÜSSE GEM. IFRS 3

Transaktion 1

Mit Erwerbszeitpunkt zum 2. Juni 2014 hat die GERRY WEBER International AG 100% der Anteile an der T. Angen Kapesenteret AS, Trondheim/Norwegen von der Angen Group AS, Trondheim/Norwegen erworben.

Zum Verkaufszeitpunkt war die T. Angen Kapesenteret AS ihrerseits jeweils zu 100% an der GW Norge AS, Trondheim/Norwegen, sowie der Chantal AS, Trondheim/Norwegen, beteiligt. Durch die Akquisition der T. Angen Kapesenteret AS hat die GERRY WEBER International AG damit auch mittelbar diese beiden Gesellschaften erworben.

Die T. Angen Kapesenteret AS betreibt unter dem Namen „CHANTAL“ Einzelhandel mit Textilien in 16 Multi-Label-Stores. Die GW Norge AS betreibt acht Houses of GERRY WEBER. Die Chantal AS hat keinen operativen Geschäftsbetrieb, verfügt jedoch über den Markennamen „CHANTAL“ der Multi-Label-Stores, die durch die T. Angen Kapesenteret AS betrieben werden.

Der Grund für den Erwerb war der Zugang zu Einzelhandelsflächen in bester Lage in norwegischen Großstädten.

Der Kaufpreis für 100% der Anteile an den norwegischen Gesellschaften beträgt TEUR 14.781. Der Kaufpreis war bzw. ist in zwei im Kaufvertrag bezifferten Teilbeträgen ausschließlich in Form von Zahlungsmitteln zu leisten. Der erste Teil der Kaufpreiszahlung in Höhe von TEUR 6.060 Mio. (TNOK 49.397) wurde aus eigenen Mitteln finanziert. Der zweite Teil des Kaufpreises in Höhe von TEUR 8.263 (TNOK 67.359) ist von der GERRY WEBER International AG zum 31. Oktober 2018 zu leisten.

Zudem wurden Earn-Out-Zahlungen vereinbart, wenn bestimmte Umsatz- und Ertragsziele für das Geschäftsjahr 2018 erreicht werden. Diese Sonderzahlungen betragen TEUR 1.227 (TNOK 10.000) bei Erreichen des Umsatzziels und TEUR 1.227 (TNOK 10.000) bei Erreichen des Ertragsziels. Aufgrund der bestehenden Planung rechnet die GERRY WEBER International AG damit, dass beide Earn-Out-Zahlungen im Jahr 2018 zu leisten sind. Die Earn-Out-Zahlungen bilden damit einen weiteren Bestandteil des Kaufpreises und werden wie der zweite Teil des Kaufpreises in der Bilanz unter den sonstigen Verbindlichkeiten (langfristig) ausgewiesen.

Unter Berücksichtigung des unterschiedlichen zeitlichen Anfalls der Kaufpreisbestandteile beträgt der Kaufpreis zum 2. Juni 2014 TEUR 14.781. Davon entfallen TEUR 6.060 (TNOK 49.397) auf den ersten Teil des Kaufpreises, TEUR 6.724 (TNOK 54.182) auf den zweiten Teil des Kaufpreises und insgesamt TEUR 1.997 auf die Earn-Out-Zahlungen.

Der aus der Kaufpreisverteilung resultierende nicht steuerlich abzugsfähige Geschäfts- und Firmenwert beträgt unter Berücksichtigung aktiver und passiver latenter Steuern TEUR 10.258.

Der Geschäfts- und Firmenwert repräsentiert im Wesentlichen die zusätzlichen Verkaufschancen von GERRY WEBER Produkten durch den unmittelbaren Zugang des eigenen Einzelhandelsgeschäftes im norwegischen Markt.

Die Buchwerte und die beizulegende Zeitwerte stellen sich wie folgt dar:

TEUR	Buchwert	Anpassung	Zeitwert
Kaufpreis			14.781
Erworbenes Vermögen			
Anlagevermögen	916	0	916
Finanzanlagen	145	0	145
Vorräte	1.418	0	1.418
Forderungen	491	0	491
Liquide Mittel	815	0	815
Kundenbeziehungen	0	5.562	5.562
Markenrecht	0	711	711
Mietverträge	0	869	869
Aktive latente Steuern	0	48	48
Verbindlichkeiten	-4.184	0	-4.184
Rückstellungen	0	-163	-163
Passive latente Steuern	0	-2.105	-2.105
<i>Erworbenes Nettovermögen</i>	<i>-399</i>	<i>4.922</i>	<i>4.523</i>
Geschäfts- oder Firmenwert			10.258

Die Gesellschaften verfügen über Stammkunden mit einem eigenen Kundenbindungsprogramm. Definitions- und Ansatzkriterien eines immateriellen Vermögenswerts sind erfüllt. Die Kundenbeziehungen sind daher separat vom Geschäfts- und Firmenwert angesetzt und bewertet. Für die Kundenbeziehungen der Gesellschaften wurde zum 2. Juni 2014 ein beizulegender Zeitwert in Höhe von TEUR 5.562 ermittelt.

Die norwegischen Gesellschaften verfügen über insgesamt 25 Mietverträge. Den Vorteil aus der gebündelten Übernahme der Verträge bilden ersparte Such- und Maklerkosten, Abstandszahlungen und günstige Marktmieten, sodass der beizulegende Zeitwert der Vermögenswerte mit Hilfe eines kostenorientierten Verfahrens ermittelt wurde. Für die vorteilhaften Mietverträge wurde zum 2. Juni 2014 ein beizulegender Zeitwert in Höhe von TEUR 869 ermittelt.

Für die Marke „CHANTAL“, welche die zum Transaktionszeitpunkt seitens der T. Angen Kapesenteret AS betriebenen 16 Multi-Label-Stores am Markt präsentiert, wurde ein beizulegender Zeitwert zum Transaktionszeitpunkt in Höhe von insgesamt TEUR 711 ermittelt. Aufgrund der Möglichkeit, der Marke „CHANTAL“ Zahlungsströme zuordnen zu können, erfolgt die Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts nach dem kapitalwertorientierten Verfahren in Form der Lizenzpreis analogiemethode.

Der beizulegende Zeitwert der Forderungen beträgt TEUR 491. Dieser entspricht dem Buchwert und dem Bruttobetrag der Forderungen, da eine Uneinbringlichkeit nicht erwartet wird.

Mit den norwegischen Gesellschaften wurde im Zeitraum vom 2. Juni bis 31. Oktober 2014 ein Umsatz in Höhe von TEUR 6.857 bei einem Anteil am Konzernjahresüberschuss in Höhe von TEUR 694 erzielt. Wenn die norwegischen Gesellschaften schon zum Beginn des Geschäftsjahres zum GERRY WEBER Konzern gehört hätten, würde sich ein Pro-Forma-Umsatz in Höhe von TEUR 15.987 und ein Pro-Forma-Konzernjahresüberschuss in Höhe von TEUR 909 ergeben.

Transaktionskosten in Höhe von TEUR 333 wurden sofort aufwandswirksam unter dem Posten sonstige betriebliche Aufwendungen erfasst.

Transaktion 2

Mit Erwerbszeitpunkt zum 30. September 2014 hat der GERRY WEBER Konzern 51 % der Anteile an der TB Fashion GERRY WEBER GmbH erworben.

Zum Verkaufszeitpunkt war die TB Fashion GERRY WEBER GmbH jeweils zu 100% an der Brentrup Sp. z o.o., und der Toni Brentrup Verwaltungs-GmbH beteiligt. Durch die Akquisition der TB Fashion GERRY WEBER GmbH wurden damit auch mittelbar diese beiden Gesellschaften erworben.

Die TB Fashion GERRY WEBER GmbH betreibt Einzelhandel mit Textilien und verfügt über vier Einzelhandelsgeschäfte in Einkaufspassagen von Bahnhöfen in und um Berlin.

Der Grund für den Erwerb war der Zugang zu Einzelhandelsflächen in Einkaufspassagen ausgewählter deutscher Bahnhöfe.

Der Kaufpreis für 51 % des oben genannten Einzelhandelsgeschäftes der TB Fashion GERRY WEBER GmbH betrug TEUR 1.576. Der Kaufpreis war ausschließlich in Form von Zahlungsmitteln zu leisten.

Zudem besteht hinsichtlich der jeweils ausstehenden 49% der Geschäftsanteile an der Gesellschaft für den GERRY WEBER Konzern eine Kaufoption im Zeitraum zwischen dem 1. März 2020 und dem 31. März 2020 sowie eine Verkaufsoption der Verkäuferin in der Zeit vom 1. April bis 30. April 2020.

Der Kaufpreis entspricht dem 9-fachen EBIT zum 31. Oktober 2019, für die ausstehenden Anteile der Gesellschaft insgesamt.

Folgende Parameter lagen der Bewertung zu Grunde:

TEUR	TB GERRY WEBER Fashion GmbH
Erwartetes EBIT 2019	526
9-faches EBIT	4.735
Anteil 49 %	2.320
Barwertfaktor	0,7731
Kaufpreis 49 %	1.793

Bei Veränderung der Erwartungen und/oder Prämissen würde sich die erwartete Kaufpreisverbindlichkeit entsprechend verändern. Im Zeitraum von der Erstkonsolidierung bis zum Bilanzstichtag haben sich die Erwartungen und Prämissen nicht geändert.

Unter Berücksichtigung dieser Option beträgt der Kaufpreis für das gesamte Einzelhandelsgeschäft der TB Fashion GERRY WEBER GmbH TEUR 3.369. Der aus der Kaufpreisverteilung resultierende nicht steuerlich abzugsfähige Geschäfts- und Firmenwert beträgt unter Berücksichtigung aktiver und passiver latenter Steuern TEUR 2.724.

Der Geschäfts- und Firmenwert repräsentiert im Wesentlichen die zusätzlichen Verkaufschancen von GERRY WEBER Produkten. Aufgrund der hohen Kundenfrequenzen werden Einkaufspassagen in Bahnhöfen für den Einzelhandel attraktiver. Der GERRY WEBER Konzern will diese Vertriebsmöglichkeit verstärkt nutzen.

Die Buchwerte und die beizulegende Zeitwerte stellen sich wie folgt dar:

TEUR	Buchwert	Anpassung	Zeitwert
Kaufpreis			3.369
Erworbenes Vermögen			
Anlagevermögen	139		139
Vorräte	393		393
Forderungen	69		69
Liquide Mittel	337		337
Kundenbeziehungen		449	449
Verbindlichkeiten	-608		-608
Passive latente Steuern		-132	-132
<i>Erworbenes Nettovermögen</i>	<i>329</i>	<i>317</i>	<i>646</i>
Geschäfts- oder Firmenwert			2.724

Die Gesellschaft verfügt über Stammkunden, auch wenn kein eigenes Kundenbindungsprogramm besteht. Definitions- und Ansatzkriterien eines immateriellen Vermögenswerts sind erfüllt. Die Kundenbeziehungen sind daher separat vom Geschäfts- und Firmenwert angesetzt und bewertet. Für die Kundenbeziehungen der Gesellschaften wurde zum 30. September 2014 ein beizulegender Zeitwert in Höhe von TEUR 449 ermittelt.

Mit der TB Fashion GmbH wurde im Zeitraum vom 1. Oktober bis 31. Oktober 2014 ein Umsatz in Höhe von TEUR 243 bei einem Anteil am Konzernjahresüberschuss in Höhe von TEUR -140 erzielt. Wenn Einzelhandelsgeschäft der TB Fashion GERRY WEBER GmbH schon zum Beginn des Geschäftsjahres zum GERRY WEBER Konzern gehört hätten, würde sich ein Pro-Forma-Umsatz in Höhe von TEUR 2.620 und ein Pro-Forma-Konzernjahresüberschuss in Höhe von TEUR 269 ergeben.

Transaktionskosten in Höhe von TEUR 99 wurden aufwandswirksam unter dem Posten sonstige betriebliche Aufwendungen erfasst.

WÄHRUNGSUMRECHNUNG

Die Konzernwährung ist der Euro (EUR).

Fremdwährungsgeschäfte in den Jahresabschlüssen der GERRY WEBER International AG und der Tochtergesellschaften werden mit den Umrechnungskursen zum Zeitpunkt der Geschäftsvorfälle umgerechnet. Zum Bilanzstichtag werden monetäre Posten in fremder Währung unter Verwendung des Stichtagskurses angesetzt. Umrechnungsdifferenzen werden erfolgswirksam erfasst.

Die Jahresabschlüsse der einbezogenen Auslandsgesellschaften werden nach dem Konzept der funktionalen Währung in der jeweiligen Landeswährung aufgestellt, da sie im Wesentlichen in ihrem Währungsbereich aktiv sind und werden zum Bilanzstichtag in Euro umgerechnet. Die Aktiva und Passiva werden hierbei mit Ausnahme des Eigenkapitals mit dem Stichtagskurs umgerechnet. Auswirkungen aus der Währungsumrechnung des Eigenkapitals werden erfolgsneutral im Eigenkapital ausgewiesen. Die Posten der Gewinn- und Verlustrechnung werden mit Jahresdurchschnittskursen umgerechnet. Umrechnungsdifferenzen, die aus abweichenden Umrechnungskursen der Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung resultieren, werden erfolgsneutral im Eigenkapital erfasst.

Die der Währungsumrechnung zugrunde liegenden Wechselkurse mit Einfluss auf den Konzernabschluss haben sich wie folgt entwickelt:

Währungen		Stichtagskurs		Jahresdurchschnittskurs	
		31.10.2014	31.10.2013	2013/14	2012/13
1 EUR in					
Dänemark	DKK	7,44440	7,45870	7,45800	7,45793
Großbritannien	GBP	0,78425	0,85020	0,81438	0,84526
Hongkong	HKD	9,71250	10,5759	10,45948	10,2205
Kanada	CAN	1,41200	1,42510	1,46998	1,34383
Rumänien	RON	4,41630	4,43600	4,44607	4,42837
Türkei	TRY	2,77690	2,71670	2,90202	2,45668
USA	USD	1,25240	1,36410	1,34879	1,31773
China	CNY	7,65590	8,31090	8,29432	8,13498
Schweiz	CHF	1,20670	1,23330	1,21886	1,22743
Polen	PLN	4,21770	4,17830	4,17923	4,18567
Schweden	SEK	9,26640	8,8052	9,02998	8,6515
Tschechien	CZK	27,77000	25,729	27,46417	25,9800
Norwegen	NOK	8,49000	8,1040	8,28339	7,8067

B. BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSGRUNDSÄTZE

Die Bilanzierung im GERRY WEBER Konzern folgt mit Ausnahme bestimmter Posten, wie zum Beispiel der derivativen Finanzinstrumente dem Prinzip der historischen Anschaffungs- und Herstellungskosten. Die für die einzelnen Posten verwendeten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden werden im Folgenden näher erläutert.

GESCHÄFTS- UND FIRMIENWERTE

Geschäfts- oder Firmenwerte, die im Rahmen der Kapitalkonsolidierung entstehen und den Überschuss der Anschaffungskosten eines Unternehmenserwerbes über den dem Konzern zustehenden Anteil am beizulegenden Zeitwert des Reinvermögens des Tochterunternehmens darstellen, werden gemäß den Vorschriften von IFRS 3 aktiviert und einem jährlichen Wertminderungstest unterzogen sowie immer dann, wenn Anzeichen für eine Wertminderung vorliegen. Ein Wertminderungsaufwand wird sofort aufwandswirksam erfasst und nicht in den nachfolgenden Perioden aufgeholt.

SONSTIGE IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE

Entgeltlich erworbene immaterielle Vermögenswerte werden – für jede Kategorie – mit den Anschaffungskosten unter Berücksichtigung der Nebenkosten und Kostenminderungen bilanziert und planmäßig linear abgeschrieben.

Entwicklungskosten wurden wie Forschungskosten gemäß IAS 38 als laufender Aufwand berücksichtigt, da die Aktivierungsvoraussetzungen des IAS 38 nicht vorliegen. Es handelt sich im Wesentlichen um die Kosten der Entwicklung der Kollektionen.

Den im Zugangsjahr pro-rata-temporis ermittelten Abschreibungen liegen hauptsächlich folgende betriebsgewöhnliche Nutzungsdauern zugrunde:

	Nutzungsdauer
Software	3–5 Jahre
Belieferungsrechte	3–5 Jahre
Vorteilhafte Mietverträge	5–15 Jahre
Kundenstämme	5–10 Jahre

SACHANLAGEN

Das Sachanlagevermögen wird - für jede Kategorie - zu Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten, vermindert um planmäßige lineare Abschreibungen, angesetzt. Bei Zugängen bis zum 31. Oktober 2007 werden in geringem Umfang bewegliche Vermögenswerte mit einer Nutzungsdauer von mehr als zehn Jahren degressiv abgeschrieben, soweit dies dem tatsächlichen Werteverzehr entspricht. Ab dem 1. November 2008 werden auch diese Vermögenswerte linear abgeschrieben.

Die Anschaffungskosten enthalten den Anschaffungspreis, die Nebenkosten sowie die Kostenminderungen. In die Herstellungskosten der selbst erstellten Anlagen werden neben den direkt zurechenbaren Kosten auch anteilige Gemeinkosten einbezogen. Fremdkapitalkosten werden bei qualifizierten Vermögenswerten berücksichtigt. Bei den Mietereinbauten wurden auch Demontagekosten mit ihrem Barwert aktiviert. Als Zinssatz wurden 4,24% (Vorjahr: 4,57%) p. a. berücksichtigt.

Investitionsbezogene Zuwendungen der öffentlichen Hand sind nicht vereinnahmt worden.

Den im Zugangsjahr pro-rata-temporis ermittelten Abschreibungen liegen hauptsächlich folgende betriebsgewöhnliche Nutzungsdauern zugrunde:

	Nutzungsdauer
Gebäudekomponenten und Mietereinbauten	10–50 Jahre
Maschinen und technische Anlagen	3–15 Jahre
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	1–15 Jahre

Außerplanmäßige Abschreibungen auf Sachanlagen werden gemäß IAS 36 vorgenommen, sofern notwendig.

Der Gewinn oder Verlust aus dem Abgang einer Sachanlage wird als Unterschiedsbetrag zwischen den Veräußerungserlösen und den Buchwerten der Sachanlagen ermittelt und unter Posten sonstige betriebliche Erträge bzw. sonstige betriebliche Aufwendungen in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

WERTMINDERUNG VON NICHT FINANZIELLEN VERMÖGENSWERTEN

Bei nichtfinanziellen Vermögenswerten (Sachanlagevermögen, immaterielle Vermögenswerte einschließlich Geschäfts- oder Firmenwerten) wird an jedem Abschlussstichtag überprüft, ob Anhaltspunkte für eine Wertminderung („triggering events“) vorliegen. Liegen solche Anhaltspunkte vor, wird eine Schätzung des erzielbaren Betrags des jeweiligen Vermögenswerts vorgenommen. Unabhängig davon, ob ein Anhaltspunkt für eine Wertminderung vorliegt, werden immaterielle Vermögenswerte mit unbegrenzter Nutzungsdauer sowie bei einem Unternehmenszusammenschluss erworbene Geschäfts- und Firmenwerte jährlich

auf Wertminderung überprüft. Der erzielbare Betrag entspricht dem höheren der beiden Beträge aus dem beizulegenden Zeitwert eines Vermögenswerts abzüglich Veräußerungskosten und dem Nutzungswert. Der Nutzungswert entspricht dabei dem Barwert der erwarteten Mittelzuflüsse. Für die Abzinsung der erwarteten Zahlungsströme wird ein gewichteter durchschnittlicher Kapitalkostensatz verwendet, der die Risiken des Vermögenswerts widerspiegelt. Sofern kein erzielbarer Betrag für einen einzelnen Vermögenswert ermittelt werden kann, wird der erzielbare Betrag für die kleinste identifizierbare Gruppe von Vermögenswerten (zahlungsmittelgenerierende Einheit; kurz: CGU) bestimmt, der der betreffende Vermögenswert zugeordnet werden kann. Übersteigt der Buchwert eines Vermögenswerts oder einer CGU bzw. Gruppe von CGUs den jeweiligen erzielbaren Betrag, erfolgt eine sofortige ergebniswirksame Wertberichtigung des Vermögenswerts. Bei Vorliegen eines Wertminderungsaufwands in einer CGU bzw. Gruppe von CGUs werden zunächst bestehende Geschäfts- und Firmenwerte abgeschrieben. Der darüber hinausgehende Wertminderungsaufwand reduziert anteilig die verbleibenden langfristigen Vermögenswerte der jeweiligen CGU bzw. Gruppe von CGUs.

FREMDKAPITALKOSTEN

Fremdkapitalkosten, die direkt dem Erwerb, dem Bau oder der Herstellung eines qualifizierten Vermögenswerts zugeordnet werden können, werden als Teil der Anschaffungs- oder Herstellungskosten dieses Vermögenswertes solange aktiviert, bis alle Arbeiten im Wesentlichen abgeschlossen sind, um den Vermögenswert für seinen beabsichtigten Gebrauch herzurichten. Ein qualifizierter Vermögenswert ist ein Vermögenswert, für den ein beträchtlicher Zeitraum erforderlich ist, um ihn in seinen beabsichtigten gebrauchsfähigen Zustand zu bringen.

Bei der Bestimmung des Betrages der aktivierbaren Fremdkapitalkosten einer Periode werden alle Anlageerträge, die aus Finanzinvestitionen erzielt worden sind, und vorübergehend bis zur Verwendung für den qualifizierten Vermögenswert angelegt wurden, von den angefallen Fremdkapitalkosten abgezogen.

Andere Fremdkapitalkosten werden in der Periode ihres Anfalls als Aufwand erfasst.

RENDITEIMMOBILIEN

Renditeimmobilien werden gem. IAS 40 ausgewiesen. Die Bilanzierung folgt der Anschaffungskostenmethode mit einer linearen Abschreibung des Gebäudes über die Nutzungsdauer von 50 Jahren. Mieterträge aus als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien werden als sonstige betriebliche Erträge linear über die Laufzeit des jeweiligen Mietverhältnisses erfasst.

FINANZINSTRUMENTE

Ein Finanzinstrument gemäß IAS 39 ist ein Vertrag, der gleichzeitig bei einem Unternehmen zur Entstehung eines finanziellen Vermögenswerts und bei einem anderen Unternehmen zur Entstehung einer finanziellen Verbindlichkeit oder eines Eigenkapitalinstruments führt.

Finanzielle Vermögenswerte umfassen Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige ausgereichte Kredite und Forderungen und derivative finanzielle Vermögenswerte.

Unter die finanziellen Verbindlichkeiten fallen Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, Verbindlichkeiten gegenüber Finanzinstituten, derivative Finanzverbindlichkeiten sowie sonstige finanzielle Verbindlichkeiten.

Finanzielle Vermögenswerte und finanzielle Verbindlichkeiten werden, soweit für den GERRY WEBER Konzern derzeit relevant, in folgende Kategorien eingeteilt:

- Finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden,
- Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte,
- Kredite und Forderungen,
- Bis zur Endfälligkeit zu haltende Finanzinvestitionen,
- Finanzielle Verbindlichkeiten, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden.

Die Designation der finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten in die oben genannten Bewertungskategorien erfolgt bei ihrem erstmaligen Ansatz.

Im Geschäftsjahr 2013/14 bestehen wie auch im Vorjahr keine finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten, die beim erstmaligen Ansatz als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet eingestuft werden. Bis zur Endfälligkeit zu haltende Finanzinvestitionen liegen und lagen ebenfalls nicht vor.

Umwidmungen werden, sofern sie zulässig und erforderlich sind, zum Ende des Geschäftsjahres vorgenommen. Im Geschäftsjahr 2013/14 sind wie auch im Vorjahr keine Umwidmungen vorgenommen worden.

Sofern kein aktiver Markt besteht und der beizulegende Zeitwert nicht zuverlässig ermittelbar ist, werden Eigenkapitalinstrumente zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet.

FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE

Alle marktüblichen Käufe und Verkäufe von finanziellen Vermögenswerten werden am Handelstag, das heißt am Tag, an dem der Konzern die Verpflichtung zum Kauf oder Verkauf der Vermögenswerte eingegangen ist, bilanziell erfasst.

Die finanziellen Vermögenswerte werden bei der erstmaligen Erfassung zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Dabei werden bei allen finanziellen Vermögenswerten, die nicht als „erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet“ klassifiziert sind, dem Erwerb direkt zurechenbare Transaktionskosten berücksichtigt.

Die in der Bilanz angesetzten beizulegenden Zeitwerte entsprechen in der Regel den Marktpreisen der finanziellen Vermögenswerte. Sofern diese nicht verfügbar sind, werden sie unter Anwendung anerkannter Bewertungsmodelle und Rückgriff auf aktuelle Marktparameter berechnet. Zu den Bewertungsmethoden gehören die Verwendung der jüngsten Geschäftsvorfälle zwischen sachverständigen, vertragswilligen und unabhängigen Geschäftspartnern, der Vergleich mit dem aktuellen beizulegenden Zeitwert eines anderen, im Wesentlichen identischen Finanzinstruments, die Analyse von diskontierten Cashflows sowie die Verwendung anderer Bewertungsmodelle.

In der Bilanz angesetzte liquide Mittel umfassen den Kassenbestand, Bankguthaben sowie kurzfristige Einlagen und werden mit den fortgeführten Anschaffungskosten bewertet.

Nach der erstmaligen Erfassung werden die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige Kredite und Forderungen zu fortgeführten Anschaffungskosten, gegebenenfalls unter Anwendung der Effektivzinsmethode, abzüglich etwaiger Wertminderungen bewertet. Gewinne und Verluste werden im Periodenergebnis erfasst, wenn die Forderungen ausgebucht, wertgemindert oder beglichen sind.

Die Kategorie „erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet“ umfasst die derivativen Finanzinstrumente, die nicht die Voraussetzungen für eine Bilanzierung als Sicherungsgeschäft gemäß IAS 39 erfüllen, obwohl sie bei wirtschaftlicher Betrachtung eine Sicherung darstellen.

Gewinne oder Verluste aus erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewerteten finanziellen Vermögenswerten werden stets erfolgswirksam erfasst.

Finanzielle Vermögenswerte, die nicht der Kategorie „erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet“ zugeordnet wurden, werden zu jedem Bilanzstichtag auf Werthaltigkeit überprüft.

Zu jedem Bilanzstichtag werden die Buchwerte der finanziellen Vermögenswerte, die nicht erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet wurden, daraufhin untersucht, ob objektive Hinweise auf eine Wertminderung hindeuten. Objektive Hinweise auf einen eingetretenen Wertminderungsaufwand liegen in folgenden Fällen vor: Hinweise auf finanzielle Schwierigkeiten eines Kunden oder einer Gruppe von Kunden, die Nichteinhaltung oder Nichtzahlung von Zins- oder Kapitalbeträgen, die Wahrscheinlichkeit, Insolvenz zu erklären und erkennbare Tatsachen, die auf eine messbare Verringerung der geschätzten zukünftigen Kapitalflüsse hindeuten, wie beispielsweise ungünstige Veränderungen der Zahlungslage des Kreditnehmers oder der Wirtschaftslage, die mit dem Leistungsverzug übereinstimmen. Bei zu fortgeführten Anschaffungskosten bewerteten finanziellen Vermögenswerten entspricht der Wertminderungsaufwand der Differenz zwischen dem Buchwert und dem Barwert der erwarteten künftigen Cashflows – abgezinst mit dem ursprünglichen Effektivzinssatz des finanziellen Vermögenswerts. Sofern sich zu späteren Bewertungszeitpunkten ergibt, dass der beizulegende Zeitwert gestiegen ist, erfolgt eine erfolgswirksame Wertaufholung bis maximal zu den fortgeführten Anschaffungskosten.

Ein finanzieller Vermögenswert wird ausgebucht, wenn die vertraglichen Rechte auf Bezug von Cashflows aus diesem finanziellen Vermögenswert erloschen sind oder übertragen wurden. Im Rahmen der Übertragung müssen im Wesentlichen alle Chancen und Risiken, die mit dem Eigentum am finanziellen Vermögenswert verbunden sind, oder die Verfügungsmacht über den Vermögenswert übertragen werden.

Es werden keine finanziellen Vermögenswerte als Sicherheiten für Verbindlichkeiten oder Eventualverbindlichkeiten gewährt.

FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN

Die finanziellen Verbindlichkeiten werden bei der erstmaligen Erfassung zum beizulegenden Zeitwert bewertet.

Der Kategorie „erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Verbindlichkeiten“ werden die nicht in eine wirksame Sicherungsbeziehung einbezogenen Derivate zugeordnet. Bei negativem Zeitwert führt dies zum Ansatz einer sonstigen finanziellen Verbindlichkeit. Aus der Folgebewertung resultierende Gewinne und Verluste werden erfolgswirksam erfasst.

Nach der erstmaligen Erfassung werden die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und die verzinslichen Darlehen unter Anwendung der Effektivzinsmethode zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet. Dabei entstehende Gewinne und Verluste werden erfolgswirksam erfasst, wenn Schulden ausgebucht oder getilgt werden.

Eine finanzielle Verbindlichkeit wird ausgebucht, wenn die dieser Verbindlichkeit zugrunde liegende Verpflichtung erfüllt, gekündigt oder erloschen ist.

Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasingverträgen bestanden wie auch im Vorjahr zum Bilanzstichtag nicht.

DERIVATIVE FINANZINSTRUMENTE

Derivative Finanzinstrumente werden in der GERRY WEBER Gruppe ausschließlich zur Sicherung von Währungsrisiken aus dem operativen Geschäft in Form von Cashflow-Hedges eingesetzt.

Die Cashflow-Hedges dienen zur Absicherung des Fremdwährungsrisikos bei der Beschaffung oder dem Absatz von Waren. Es werden Devisentermin- und -optionsgeschäfte eingesetzt. Devisentermin- und -optionsgeschäfte sind vertragliche Vereinbarungen, zwei festgelegte Währungen zu einem bestimmten Zeitpunkt zu einem festgelegten Kurs kaufen oder verkaufen zu können.

Bei Eingehen von Sicherungsgeschäften werden geeignete Derivate bestimmten Grundgeschäften zugeordnet. Soweit die Voraussetzungen für eine Bilanzierung als Sicherungsgeschäft gemäß IAS 39 nicht vorliegen, werden die Änderungen des beizulegenden Zeitwerts dieser derivativen Finanzinstrumente ergebniswirksam ausgewiesen. Derartige Sicherungsgeschäfte lagen zum Vorjahresstichtag vor; zum 31. Oktober 2014 erfüllen sämtliche Sicherungsgeschäfte die Voraussetzungen des IAS 39 zur Qualifizierung der Geschäfte als Sicherungsgeschäfte.

Nach IAS 39 sind alle derivativen Finanzinstrumente zum beizulegenden Zeitwert zu bilanzieren, unabhängig davon, zu welchem Zweck oder in welcher Absicht sie abgeschlossen wurden.

Soweit die eingesetzten Finanzinstrumente effektive Sicherungsgeschäfte im Rahmen einer Sicherungsbeziehung nach den Vorschriften von IAS 39 (Cashflow-Hedges) sind, führen die Zeitertschwankungen nicht zu Auswirkungen auf das Periodenergebnis während der Laufzeit des Derivats. Die Zeitertschwankungen werden erfolgsneutral in der entsprechenden Eigenkapitalposition erfasst. Der angesammelte Wert im Eigenkapital wird bei Fälligwerden des gesicherten Zahlungsstroms als Gewinn oder Verlust im Periodenergebnis berücksichtigt. Wenn ein ineffektiver Teil der Wertänderungen der Sicherungsgeschäfte besteht, werden diese erfolgswirksam erfasst.

Die Geschäfte ohne bilanzielle Sicherungsbeziehung sind als finanzieller Vermögenswert bzw. als finanzielle Verbindlichkeit, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet und beim erstmaligen Ansatz als solche klassifiziert wird, einzustufen. Der positive Zeitwert ist in den sonstigen Vermögenswerten, der negative Zeitwert in den sonstigen Verbindlichkeiten enthalten. Die entstandenen Erträge sind in den sonstigen betrieblichen Erträgen, die entstandenen Aufwendungen in den sonstigen betrieblichen Aufwendungen enthalten.

Der beizulegende Zeitwert entspricht im Allgemeinen dem Markt- oder Börsenwert. Wenn kein aktiver Markt existiert, wird der beizulegende Zeitwert durch Anwendung anerkannter Ermittlungsmodelle sowie durch Bewertungen von Banken ermittelt.

ERMITTLUNG DER BEIZULEGENDEN ZEITWERTE

Eine Reihe von Rechnungslegungsmethoden und Angaben des GERRY WEBER Konzerns verlangen die Bestimmung der beizulegenden Zeitwerte für finanzielle und nicht finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten.

Bei der Bestimmung des beizulegenden Zeitwertes eines Vermögenswertes oder einer Schuld verwendet der GERRY WEBER Konzern soweit wie möglich am Markt beobachtbare Daten. Basierend auf den in den Bewertungstechniken verwendeten Inputfaktoren werden die beizulegenden Zeitwerte in unterschiedliche Stufen in der Fair Value-Hierarchie eingeordnet:

- Stufe 1-Bewertungen zum beizulegenden Zeitwert sind solche, die sich aus notierten Preisen (unangepasst) auf aktiven Märkten für identische finanzielle Vermögenswerte oder Schulden ergeben.
- Stufe 2-Bewertungen zum beizulegenden Zeitwert sind solche, die auf Parametern beruhen, die nicht notierten Preisen für Vermögenswerte und Schulden wie in Stufe 1 entsprechen (Daten), entweder direkt abgeleitet (d. h. als Preise) oder indirekt abgeleitet.
- Stufe 3-Bewertungen zum beizulegenden Zeitwert sind solche, die sich aus Modellen ergeben, welche Parameter für die Bewertung von Vermögenswerten oder Schulden verwenden, die nicht auf beobachtbaren Marktdaten basieren (nichtbeobachtbare Parameter, Annahmen).

Sicherungspolitik des Konzerns ist es, ausschließlich wirksame Derivate zur Absicherung von Währungsrisiken abzuschließen. Die zur Behandlung als Sicherungsgeschäfte notwendigen materiellen und formellen Voraussetzungen des IAS 39 wurden, mit Ausnahme der oben genannten Derivate ohne bilanzielle Sicherungsbeziehung, sowohl bei Abschluss der Sicherungsgeschäfte als auch am Bilanzstichtag erfüllt.

LAUFENDE STEUERN

Tatsächliche Steuern sind die erwartete Steuerschuld oder Steuerforderung auf das für das Geschäftsjahr zu versteuernde Einkommen oder den steuerlichen Verlust auf der Grundlage von Steuersätzen, die am Abschlussstichtag gelten oder in Kürze gelten werden, sowie alle Anpassungen der Steuerschuld hinsichtlich früherer Jahre.

LATENTE STEUERN

Latente Steuern werden für alle temporären Differenzen zwischen der Steuerbasis der Vermögenswerte bzw. Verbindlichkeiten und ihren Buchwerten im IFRS-Abschluss angesetzt (sog. Liability Method). Latente Steuern werden unter Anwendung der Steuersätze (und Steuervorschriften) bewertet, die am Bilanzstichtag gelten oder im Wesentlichen gesetzlich verabschiedet sind und deren Geltung zum Zeitpunkt der Realisierung der latenten Steuerforderung bzw. Begleichung der latenten Steuerverbindlichkeit erwartet wird.

Ein latenter Steueranspruch wird für noch nicht genutzte steuerliche Verluste und abzugsfähige temporäre Differenzen in dem Umfang erfasst, in dem es wahrscheinlich ist, dass künftige zu versteuernde Ergebnisse zur Verfügung stehen werden, für die sie genutzt werden können. Latente Steueransprüche werden an jedem Abschlussstichtag überprüft und in dem Umfang reduziert, in dem es nicht mehr wahrscheinlich ist, dass der damit verbundene Steuervorteil realisiert werden wird.

Latente Steueransprüche und latente Steuerschulden werden gem. IAS 1.70 als langfristig ausgewiesen und weder saldiert noch abgezinst.

ERTRAGSTEUERFORDERUNGEN

Das festgestellte deutsche Körperschaftsteuerguthaben wird in zehn gleichen Beträgen in den Veranlagungszeiträumen 2008 bis 2017 ausgezahlt. Es wird der Barwert der Forderung mit einem Abzinsungsfaktor von 4% (Vorjahr: 4%) ausgewiesen. Der Anteil mit einer Laufzeit von mehr als einem Jahr wird als langfristige Ertragsteuerforderung ausgewiesen.

VORRÄTE

Gemäß IAS 2 werden Vorräte zu durchschnittlichen Anschaffungs- und Herstellungskosten bewertet. In die Herstellungskosten werden neben den Einzelkosten auch angemessene Material- und Fertigungsgemeinkosten einbezogen. Fremdkapitalkosten werden nicht aktiviert.

Soweit erforderlich, wurden Abschläge auf niedrigere realisierbare Nettoveräußerungswerte vorgenommen. Sofern die Gründe, die zu einer Abwertung der Vorräte in der Vergangenheit geführt haben, nicht länger bestehen, wird eine Wertaufholung vorgenommen.

Bei den fertigen Erzeugnissen werden die Herstellungskosten retrograd, ausgehend von dem erzielbaren Veräußerungspreis, ermittelt.

Zwischengewinne durch Veräußerungsvorgänge innerhalb des Konzerns werden eliminiert.

SONSTIGE RÜCKSTELLUNGEN

Rückstellungen werden entsprechend den Vorschriften des IAS 37 bilanziert. Diese werden gebildet, wenn rechtliche oder faktische Verpflichtungen bestehen, die auf zurückliegenden Geschäftsvorfällen oder Ergebnissen beruhen und der künftige Mittelabfluss zur Erfüllung dieser Verpflichtung zuverlässig geschätzt werden kann. Der Wertansatz der Rückstellung bemisst sich bei Einzelrisiken als wahrscheinlichster Erfüllungsbetrag unter Berücksichtigung aller erkennbaren Risiken.

Langfristige Rückstellungen werden diskontiert und mit ihrem Barwert in der Bilanz angesetzt, wobei ein Vorsteuerzinssatz zugrunde gelegt wird. Zum 31. Oktober 2014 wurden die langfristigen Rückstellungen mit einem Zinssatz von 4,24% abgezinst (Vorjahr: 4,57%). Aus der reinen Aufzinsung resultierende Erhöhungen der Rückstellungen werden erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung als Zinsaufwendungen erfasst.

SONSTIGE VERBINDLICHKEITEN / VERBINDLICHKEITEN AUS MINDERHEITSOPTIONEN

Die Verbindlichkeiten aus Minderheitenoptionen resultieren aus dem Kauf von Retailgesellschaften in den Niederlande, Belgien und Deutschland, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bilanziert wurden. Der Ausübungspreis der jeweiligen Option hängt jeweils von zukünftigen EBIT Größen der Zielgesellschaften ab. Der Bilanzierung liegt eine EBIT Planung zu Grunde. Falls das tatsächlich erreichte EBIT von der Planung abweicht, ist die Verbindlichkeit über die Gewinn- und Verlustrechnung anzupassen.

Im Übrigen werden ausstehende Kaufpreiszahlungen und Earn-Out-Zahlungen aus dem Kauf der Retailgesellschaften in Norwegen bilanziert. Die Earn-Out-Zahlungen hängen vom Erreichen zukünftiger Umsatz- und Ertragsziele ab.

ERTRAGS- UND AUFWANDSREALISIERUNG

Umsatzerlöse werden zum beizulegenden Zeitwert des erhaltenen oder zu erhaltenden Entgelts bemessen. Umsatzerlöse umfassen die Gegenleistung aus dem Verkauf von Waren und werden ohne Umsatzsteuer, Retouren, Rabatte und Preisnachlässe ausgewiesen. Der Konzern erfasst Umsatzerlöse, wenn die Höhe der Erlöse verlässlich bestimmt werden kann, wenn es hinreichend wahrscheinlich ist, dass dem Unternehmen wirtschaftlicher Nutzen zufließen wird, und wenn die unten beschriebenen spezifischen Kriterien für jede Art von Aktivität erfüllt sind. Der Konzern nimmt Schätzungen anhand historischer Erfahrungswerte vor – unter Berücksichtigung von kundenspezifischen, transaktionsspezifischen und vertragsspezifischen Merkmalen.

(a) Verkauf von Waren – Wholesale

Der Konzern produziert und verkauft ein Sortiment von Damenoberbekleidung an den Großhandel. Umsatzerlöse aus dem Verkauf von Waren werden erfasst, wenn ein Konzernunternehmen Produkte an einen Großhändler geliefert hat, der Verkaufsweg und Verkaufspreis der Produkte im Ermessen des Großhändlers

liegen und es keine unerfüllten Verpflichtungen gibt, die die Annahme der Ware durch den Großhändler betreffen könnten. Die Lieferung erfolgt erst, wenn alle Waren an den angegebenen Ort versandt wurden, das Risiko der Veralterung und des Verlusts an den Großhändler übergegangen ist und entweder der Großhändler die Ware nach den Bedingungen des Verkaufsvertrags angenommen hat oder der Konzern objektive Hinweise darauf hat, dass alle Bedingungen der Annahme erfüllt sind.

(b) Verkauf von Waren – Retail

Der Konzern betreibt eine Kette von Einzelhandelsgeschäften, die Damenoberbekleidung verkaufen. Umsatzerlöse aus dem Verkauf von Waren werden erfasst, wenn ein Konzernunternehmen Produkte an einen Endverbraucher verkauft hat. Einzelhandelsverkäufe werden in der Regel bar oder per Kreditkarte abgewickelt.

Die in der Vergangenheit gesammelten Erfahrungswerte dienen als Basis für die Schätzung der Rückgabequote und für die Bildung einer entsprechenden Rückstellung im Verkaufszeitpunkt.

(c) Internetumsätze

Umsätze aus dem Verkauf von Waren über das Internet werden zu dem Zeitpunkt erfasst, wenn die Risiken und Chancen aus den Waren an den Kunden übergehen, d. h. bei Auslieferung. Rückstellungen für Internetgutschriften werden aufgrund der erwarteten Retouren ermittelt. Diese Berechnung beruht auf historischen Rücklaufquoten.

KAPITALRÜCKLAGE UND GEWINNRÜCKLAGEN

Das in den Vorjahren beim Erwerb eigener Aktien über den rechnerischen Nennwert hinaus gezahlte Aufgeld wurde in Höhe des anteilig auf die ursprünglich eingezahlte Kapitalrücklage je Aktie gezahlten Aufgelds von der Kapitalrücklage abgezogen, der überschießende Betrag wird von den Gewinnrücklagen abgezogen.

Der bei dem Verkauf eigener Aktien über den rechnerischen Nennwert hinaus in der Vergangenheit erzielte Veräußerungserlös wurde in voller Höhe der Kapitalrücklage zugebucht.

ANNAHMEN, SCHÄTZUNGEN UND ERMESSENSENTSCHEIDUNGEN

Wertminderung von nichtfinanziellen Vermögenswerten

Bei der Überprüfung der Werthaltigkeit der immateriellen Vermögenswerte, insbesondere der Geschäfts- und Firmenwerte und des Sachanlagevermögens der konzerneigenen Einzelhandelsgeschäfte wurden bestimmte Grundannahmen zur Bestimmung des erzielbaren Betrags getroffen. In diesem Rahmen werden die erwarteten Zahlungsströme für die Erstellung der Werthaltigkeitstests (Impairment Tests) aus Budgetplanungen für die jeweilige zahlungsmittelgenerierende Einheit bzw. Gruppen von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten abgeleitet und diskontiert. Das Management geht davon aus, dass die den diskontierten Zahlungsströmen zugrunde liegenden Annahmen und Einschätzungen angemessen sind. Durch eine Veränderung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen und der branchenspezifischen Wachstumsannahmen können sich jedoch Auswirkungen auf die Werthaltigkeitstests ergeben, die in Zukunft zu Wertminderungen führen können. Die Grundannahmen zur Bestimmung des erzielbaren Betrags für die verschiedenen zahlungsmittelgenerierenden Einheiten werden im Abschnitt C. unter „Immaterielle Vermögenswerte / Geschäfts- oder Firmenwerte“ näher erläutert.

BILANZIERUNG VON UNTERNEHMENSERWERBEN

Im Zuge von Unternehmenserwerben werden in der Bilanz Geschäfts- oder Firmenwerte ausgewiesen. Diese ergeben sich als Unterschiedsbetrag zwischen der übertragenen Gegenleistung und dem Betrag der Anteile ohne beherrschenden Einfluss über die erworbenen Vermögenswerte und die übernommenen Schulden. Bei der Erstkonsolidierung werden alle identifizierbaren Vermögenswerte und Schulden zum beizulegenden Zeitwert angesetzt. Die bilanzierten Zeitwerte stellen dabei eine wesentliche Schätzgröße dar. Falls immaterielle Vermögenswerte identifiziert werden, wird in Abhängigkeit von der Art des immateriellen Vermögenswerts die Bestimmung des beizulegenden Zeitwerts unter Anwendung von angemessenen Bewertungstechniken ermittelt. Diese Bewertungen basieren auf verschiedenen Inputfaktoren und teilweise auf Annahmen des Managements über die künftige Wertentwicklung der jeweiligen Vermögenswerte sowie der verwendeten Diskontierungssätze.

Im Rahmen von Unternehmenserwerben sind Verbindlichkeiten aus Minderheitenoptionen entstanden, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bilanziert werden. Der Ausübungspreis der Minderheitenoptionen hängt vom erwarteten EBIT der jeweiligen Gesellschaften ab. Bei Abweichungen des erwarteten EBIT sind die Verbindlichkeiten aus Minderheitenoptionen ergebniswirksam über die Gewinn- und Verlustrechnung anzupassen.

Im Berichtsjahr sind die Minderheitenoptionen auf Grund von veränderten Erwartungen über das EBIT der jeweiligen Gesellschaften ergebniswirksam angepasst worden. Der Anpassungsbetrag in Höhe von insgesamt TEUR 689 ist ergebniswirksam unter den sonstigen betrieblichen Erträgen erfasst.

RÜCKSTELLUNGEN

GERRY WEBER ist in zahlreichen Ländern operativ tätig und unterliegt er einer Vielzahl von Rahmenbedingungen. Angesichts der Komplexität der internationalen Vorschriften ist es möglich, dass Abweichungen zwischen den tatsächlichen Ereignissen und den getroffenen Annahmen beziehungsweise Änderungen solcher Annahmen in Zukunft Anpassungen der bilanzierten Rückstellungen erforderlich machen. Basierend auf vernünftigen Schätzungen werden Rückstellungen für mögliche Auswirkungen einzelner Sachverhalte gebildet. Etwaige Unterschiede zwischen der ursprünglichen Einschätzung und dem tatsächlichen Ausgang können in der jeweiligen Periode Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des GERRY WEBER Konzerns haben.

VORRÄTE

Für Bestandsrisiken werden, soweit erforderlich, Abwertungen auf den erwarteten niedrigeren Verkaufspreis vorgenommen. Bei den fertigen Erzeugnissen werden die Herstellungskosten retrograd, ausgehend von dem erzielbaren Veräußerungspreis, ermittelt.

EINZELWERTBERICHTIGUNGEN AUF FORDERUNGEN

Die Einbringlichkeit von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen wird auf Basis der geschätzten Wahrscheinlichkeit des Ausfalls beurteilt. Überfällige Forderungen werden mit individuell ermittelten Prozentsätzen einzelwertberichtigt. Bei einer Verschlechterung der Finanzlage der Kunden kann der Umfang der tatsächlich vorzunehmenden Ausbuchungen den Umfang der realisierten Wertberichtigungen übersteigen, was sich nachteilig auf die Ertragslage auswirken könnte.

DERIVATIVE FINANZINSTRUMENTE

Die für die Bewertung der derivativen Finanzinstrumente herangezogenen Annahmen basieren auf am Bilanzstichtag vorhandenen Marktkonditionen und spiegeln damit den beizulegenden Zeitwert wider. Weitere Einzelheiten sind in E. Zusätzliche Angaben und Erläuterungen zu Finanzinstrumenten dargestellt.

VORJAHRESINFORMATIONEN

Mit erstmaliger Anwendung des überarbeiteten IAS 19 Leistungen an Arbeitnehmer zum 1. November 2013 wurden aufgrund der retrospektiven Anwendung die Vorjahreswerte der betreffenden Posten der Bilanz und der Gewinn- und Verlustrechnung entsprechend angepasst. Die Aufstockungsbeträge für Altersteilzeitverpflichtungen unter Anwendung des überarbeiteten IAS 19 werden nicht mehr sofort in voller Höhe bei Entstehung der Schuld erfasst, sondern ratierlich bis zum Ende der Aktivphase zugeführt. Aus der Erstanwendung resultieren für den GERRY WEBER Konzern keine materiellen Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage für das Geschäftsjahr 2012/13.

TEUR	31.10.2013			01.11.2012		
	vor Anpassung	Anpassung	nach Anpassung	vor Anpassung	Anpassung	nach Anpassung
Summe Aktiva	531.630	-18	531.612	483.623	-17	483.606
Davon aktive latente Steuern	7.317	-18	7.299	5.245	-17	5.228
Summe langfristige Schulden	48.456	-55	48.401	35.389	-26	35.363
Davon langfristige Personalrückstellungen	61	-55	5	190	-26	164
Summe kurzfristige Schulden	87.407	-3	87.404	85.229	-29	85.199
Davon kurzfristige Personalrückstellungen	13.150	-3	13.147	12.595	-29	12.566
Summe Eigenkapital	395.767	40	395.807	363.005	39	363.044
Davon Gewinnrücklagen	56.581	2	56.583	140.342	39	140.381

TEUR	2012/13		
	vor Anpassung	Anpassung	nach Anpassung
Operatives Ergebnis	105.830	3	105.832
Steuern vom Einkommen und Ertrag	-31.802	-1	-31.803
Konzernjahresergebnis	71.028	2	71.030
Gesamtergebnis	67.191	2	67.193

Diese Effekte resultieren ausschließlich aus der Neuberechnung der Aufstockungsbeträge aus Altersteilzeitverpflichtungen. Sie sind unter Berücksichtigung der Unwesentlichkeit der Beträge vollständig dem operativen Ergebnis zugeordnet.

Das Ergebnis je Aktie beträgt für das Geschäftsjahr 2012/13 auch nach der Anpassung aufgrund des geänderten IAS 19 weiterhin EUR 1,55.

Auf die Erstellung einer dritten Bilanz zum Eröffnungstichtag des Vergleichsjahres wird im Einklang mit IAS 1.40A (b) aus Wesentlichkeitsgründen verzichtet. Die Auswirkungen des überarbeiteten IAS 19 auf die aktuelle Berichtsperiode führen zu vergleichbaren Effekten wie für das Vorjahr 2012/13 berichtet. Unter Berücksichtigung des Kosten-Nutzen-Verhältnisses sowie der Unwesentlichkeit der Beträge wird auf die Angaben gem. IAS 8.28 (f) bezogen auf das laufende Jahr verzichtet.

C. ERLÄUTERUNGEN ZUR BILANZ

(1) ANLAGEVERMÖGEN

Die Entwicklung und Zusammensetzung des Anlagevermögens ergibt sich aus den als Anlage zum Anhang beigefügten Anlagenspiegeln für die Geschäftsjahre 2013/14 und 2012/13. Die Währungsumrechnungsdifferenzen sind unwesentlich. Daher wurde eine gesonderte Angabe nicht vorgenommen.

(a) Immaterielle Vermögenswerte/ Geschäfts- oder Firmenwerte

Die Zugänge im Bereich der sonstigen immateriellen Vermögenswerte betreffen im Wesentlichen erworbene Software und im Zusammenhang mit den Unternehmenserwerben erworbene Kundenbeziehungen sowie Mietverträge.

Exklusive Belieferungsrechte

Als immaterielle Vermögenswerte sind exklusive Belieferungsrechte für fremdbetriebene Houses of GERRY WEBER zu Buchwerten in Höhe von TEUR 8.311 (Vorjahr: TEUR 7.944) enthalten. Die Abschreibung auf diese Belieferungsrechte beläuft sich im Geschäftsjahr 2013/14 auf TEUR 2.900 (Vorjahr: TEUR 2.863), die Abgänge zu Restbuchwerten betragen TEUR 240. Im laufenden Geschäftsjahr sind insgesamt TEUR 3.507 zugegangen.

Mietverhältnisse

Für Mietverhältnisse sind für Ladenlokale Beträge in Höhe von TEUR 14.366 (Vorjahr: TEUR 15.310) bilanziert. Die Abschreibung auf diese Vermögenswerte beläuft sich im Geschäftsjahr 2013/14 auf TEUR 1.813 (Vorjahr: TEUR 1.036). Die Zugänge des Geschäftsjahres betragen TEUR 869 (Vorjahr TEUR 7.808).

Bei den im Rahmen der Unternehmenszusammenschlüsse der letzten drei Geschäftsjahre übernommenen Mietverträgen werden Mietpreise, die deutlich unter dem Marktniveau liegen, bezahlt. Diese Vorteile wurden mit dem Barwert aktiviert. Der Barwert wurde an Hand der Restlaufzeit der Mietverträge mit einem laufzeitspezifischen Abzinsungsfaktor ermittelt. Die als abnutzbare immaterielle Vermögenswerte ausgewiesenen vorteiligen Mietverhältnisse werden über die Restlaufzeit der Mietverträge linear abgeschrieben. Der sich ergebende Aufwand wird unter dem Posten Abschreibungen in der Gewinn- und Verlustrechnung berücksichtigt.

Kundenbeziehungen

Als immaterielle Vermögenswerte aus Kundenbeziehungen sind zum 31. Oktober 2014 in Höhe von TEUR 17.175 (Vorjahr: TEUR 10.961) aktiviert. Die Abschreibung auf diese Vermögenswerte beläuft sich im Geschäftsjahr 2013/14 auf TEUR 1.877 (Vorjahr: TEUR 1.077). Die Zugänge des Geschäftsjahres betragen TEUR 8.090 (Vorjahr TEUR 4.986).

Im Rahmen der Unternehmenszusammenschlüsse der letzten drei Geschäftsjahre wurden Kundenbeziehungen identifiziert. Diese wurden mit dem Barwert aktiviert. Der Barwert wurde über eine unterstellte Nutzungsdauer von fünf bis acht Jahren mit einem laufzeitspezifischen Abzinsungsfaktor ermittelt. Die als

abnutzbare immaterielle Vermögenswerte ausgewiesenen Kundenbeziehungen werden linear abgeschrieben. Der sich ergebende Aufwand wird unter dem Posten Abschreibungen in der Gewinn- und Verlustrechnung berücksichtigt.

Markenname „CHANTAL“

Im Rahmen der Übernahme der T. Angen Kapesenteret AS wurde der Markenname „CHANTAL“ in Höhe von TEUR 711 erworben und in den immateriellen Vermögenswerten ausgewiesen. Durch die zum Transaktionszeitpunkt seitens der T. Angen Kapesenteret AS betriebenen 16 Multi-Label-Stores ist die Marke „CHANTAL“ am Markt präsent und generiert zuordenbare Zahlungsströme. Die als abnutzbarer immaterieller Vermögenswert ausgewiesene Marke wird über eine Laufzeit von 10 Jahren linear abgeschrieben. Der sich ergebende Aufwand wird unter den Posten Abschreibungen in der Gewinn- und Verlustrechnung berücksichtigt.

Geschäfts- und Firmenwerte

Die Geschäfts- oder Firmenwerte sind zum 31. Oktober 2014 mit einem Buchwert von TEUR 33.923 (Vorjahr: TEUR 20.941) bilanziert und resultieren aus den positiven Unterschiedsbeträgen aus dem Bereich der Unternehmenszusammenschlüsse.

Als Geschäfts- und Firmenwerte werden ausgewiesen:

TEUR	31.10.2014	31.10.2013
Stores Österreich	2.136	2.136
Stores Deutschland	3.495	771
Stores Niederlande	10.675	10.675
Concessions Niederlande	1.161	1.161
Stores Belgien	6.198	6.198
Stores Norwegen	10.258	0
	33.923	20.941

Die Geschäfts- und Firmenwerte sind ausschließlich dem Segment „Retail“ zuzuordnen. In diesem Segment werden als Zahlungsmittel generierende Einheiten grundsätzlich die einzelnen Verkaufsflächen definiert.

Für Zwecke des Wertminderungstests sind Geschäfts- oder Firmenwerte Gruppen von Zahlungsmittel generierenden Einheiten zugeordnet. Diese Gruppen von Zahlungsmittel generierenden Einheiten entsprechen der niedrigsten Ebene innerhalb des Unternehmens, auf der die Geschäfts- oder Firmenwerte für interne Managementzwecke überwacht werden.

Im Rahmen des Wertminderungstests wird der Buchwert der jeweiligen Gruppe von Zahlungsmittel generierenden Einheiten ihrem erzielbaren Betrag gegenübergestellt. Der erzielbare Betrag wird dabei als Nutzungswert auf Basis der künftigen Cash Flows ermittelt, die auf internen Planungsrechnungen basieren. Sensitive Planungsprämissen sind dabei das Umsatzwachstum, die Rohertragserwartungen, Einschätzungen über Ersatzinvestitionen in das Filialnetz sowie die Personalaufwandsquote, bezogen auf die einzelnen Filialen. Die Planungsrechnungen beziehen sich auf die Festlaufzeit der jeweiligen Mietverträge. Der Planungszeitraum beträgt zwischen einem und zehn Jahren.

Werthaltigkeitstests für immaterielle Vermögenswerte führten im abgelaufenen Geschäftsjahr zu keiner außerplanmäßigen Abschreibung. Die ermittelten Cashflows wurden aufgrund einheitlicher Risikostrukturen mit einem einheitlichen gewichteten Kapitalkostensatz (WACC) vor Steuern 9,21 % (nach Steuern in

Höhe von 6,84%) auf der Grundlage von Marktdaten diskontiert. GERRY WEBER verwendet für die Extrapolation der Cashflows über den Detailplanungszeitraum von einem Jahr hinaus konstante Wachstumsraten von 1 %. Bei Erhöhung des Diskontierungssatzes vor Steuern um einen Prozentpunkt auf 10,21% würde sich kein Abschreibungsbedarf ergeben. Entsprechendes gilt für eine Verminderung des zur Ermittlung der ewigen Rente verwendeten Wachstumsfaktors um einen Prozentpunkt, sowie für die Verminderung des Ergebnisses der betrieblichen Tätigkeit um 5%.

(b) Sachanlagen

Es werden Firmenimmobilien in Halle/Westfalen, Steinhagen-Brockhagen, Düsseldorf und Rumänien inklusive der Ausstattung ausgewiesen. Darüber hinaus werden Mietereinbauten in den Einzelhandelsgeschäften bilanziert.

Im Rahmen des Neubaus des Logistikzentrums (RAVENNA-Park) wurden Fremdkapitalkosten in Höhe von TEUR 1.080 aktiviert. Der Finanzierungssatz, der bei Bestimmung der aktivierbaren Fremdkapitalkosten zugrunde gelegt worden ist, beläuft sich auf 1,9%.

(c) Renditeimmobilien

Der Konzern hat im Geschäftsjahr 2008/2009 ein Grundstück in Düsseldorf erworben. Dieses Grundstück wurde mit einem neuen Orderzentrum bebaut, dessen Räumlichkeiten an andere Modeunternehmen vermietet werden. Die Bilanzierung folgt der Anschaffungskostenmethode mit einer vorgesehenen linearen Abschreibung des Gebäudes über die Nutzungsdauer von 50 Jahren. Das Gebäude wurde im Geschäftsjahr 2011/2012 fertig gestellt und vermietet.

Eine gutachterliche Bewertung nach dem Ertragswertverfahren auf Grundlage der Immobilienwertermittlungsverordnung ergab einen Zeitwert der Immobilie zum 31. Oktober 2014 in Höhe von EUR 41,0 Mio.

Beim Ertragswertverfahren wird, ausgehend von bei ordnungsgemäßer Bewirtschaftung und zulässiger Nutzung marktüblich erzielbaren Nutzungserlösen (monatliche Miete je m² Nutzfläche) zunächst der periodenbezogene Rohertrag ermittelt, aus dem durch Abzug der nicht umlegbaren Bewirtschaftungskosten der Reinertrag errechnet wird. Es wird dabei von einer Nettokaltmiete ausgegangen, von der Verwaltungskosten, Instandhaltungskosten und Mietausfallwagnis sowie, soweit wesentlich, vermietetseitige Betriebskosten als nicht umlegbare Bewirtschaftungskosten abgesetzt werden. Der beizulegende Zeitwert der Renditeimmobilie, der nach dem Ertragswertverfahren ermittelt wird, ist der Stufe 3 der Fair-Value-Hierarchie zuzurechnen.

Die Bewertung wurde von einem unabhängigen Gutachter durchgeführt, der über eine entsprechende berufliche Qualifikation und aktuelle Erfahrungen mit der Lage und der Art der zu bewertenden Immobilie verfügte.

Bei der Bemessung des beizulegenden Zeitwertes der Renditeimmobilie sind Bewirtschaftungskosten in Höhe von 12,8% des Rohertrages p. a. und eine Verzinsung des Bodenwertes in Höhe von 5,75% zu Grunde gelegt. Sollte sich der Reinertrag der Renditeimmobilie um +/-5% verändern, steigt bzw. sinkt der beizulegende Zeitwert der Renditeimmobilie um +/-TEUR 1.738.

Die mit der Immobilie verbundenen Erlöse belaufen sich auf TEUR 3.774 (Vorjahr: TEUR 3.346), die direkten betrieblichen Aufwendungen betragen TEUR 674 (Vorjahr: TEUR 689).

(d) Finanzanlagen

TEUR	31.10.2014	31.10.2013
Langfristige Darlehen	2.060	1.844
Langfristige Einlagen	178	336
Mietkautionen	180	193
Anteile an Kommanditgesellschaften	12	6
Anteile an ausländischen Kapitalgesellschaften	130	0
	2.560	2.379

Die Finanzanlagen sind zu fortgeführten Anschaffungskosten, die dem Zeitwert entsprechen, bilanziert. Auf die langfristigen Darlehen waren Wertberichtigungen in Höhe von TEUR 0 (Vorjahr: TEUR 2) notwendig. Die Bewertung der Anteile an Kommanditgesellschaften und der Anteile an ausländischen Kapitalgesellschaften erfolgt grundsätzlich zu Anschaffungskosten, weil der Zeitwert nicht verlässlich ermittelt werden kann. Für diese Anteile besteht kein aktiver Markt. Im Geschäftsjahr wurden bei den Anteilen an Kommanditgesellschaften Zuschreibungen in Höhe von TEUR 1 (Vorjahr: Wertberichtigungen in Höhe von TEUR 2) vorgenommen.

(2) FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN (LANGFRISTIG)

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen mit einer Laufzeit von mehr als einem Jahr bestehen in Höhe von TEUR 480 (Vorjahr: TEUR 239). Es handelt sich um marktüblich verzinsliche Forderungen.

(3) SONSTIGE VERMÖGENSWERTE (LANGFRISTIG)

Die langfristigen sonstigen Vermögenswerte haben Laufzeiten bis zu vier Jahren.

(4) ERTRAGSTEUERFORDERUNGEN (LANGFRISTIG)

Es handelt sich um ein durch einen Bescheid festgestelltes Körperschaftsteuerguthaben, das in zehn gleichen Beträgen in den Veranlagungszeiträumen 2008 bis 2017 ausgezahlt wird. Es wird der Barwert der Forderung mit einem Abzinsungsfaktor von 4% (Vorjahr: 4%) ausgewiesen. Der Anteil mit einer Laufzeit von mehr als einem Jahr wird als langfristige Ertragsteuerforderung ausgewiesen.

Bei den inländischen Gesellschaften werden die bestehenden Körperschaftsteuerguthaben mit einem Betrag von TEUR 1.133 (Vorjahr: TEUR 1.666) in den langfristigen Ertragsteuerforderungen ausgewiesen. Der kurzfristig fällige Teil des Körperschaftsteuerguthabens sowie andere Steuererstattungen in Höhe von insgesamt TEUR 2.931 (Vorjahr: TEUR 1.913) werden in den kurzfristigen Ertragsteuerforderungen ausgewiesen.

(5) LATENTE STEUERN

Auf Ansatz- und Bewertungsunterschiede bei den einzelnen Bilanzposten entfallen die folgenden bilanzierten aktiven und passiven latenten Steuern:

TEUR	Aktive latente Steuern		Passive latente Steuern	
	31.10.2014	31.10.2013 ¹	31.10.2014	31.10.2013
Langfristige Vermögenswerte	1.267	1.391	12.618	10.708
Kurzfristige Vermögenswerte	2.623	2.299	1.599	1.488
Rückstellungen	1.605	1.326	224	139
Verbindlichkeiten	0	73	0	0
Verlustvorträge	513	380	0	0
Erfolgsneutrale Veränderungen gem. IAS 39	81	1.830	7.933	19
	6.089	7.299	22.374	12.354

¹ Das Vorjahr wurde aufgrund des geänderten IAS 19 angepasst.

Der in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasste Aufwand bzw. Ertrag aus temporären Differenzen entspricht der Änderung der zugehörigen Bilanzposten, soweit sie nicht gemäß IAS 39 erfolgsneutral im Eigenkapital verrechnet werden.

Von den aktiven latenten Steuern, die sich auf die langfristigen Vermögenswerte beziehen, betreffen TEUR 892 (Vorjahr: TEUR 1.017) Geschäfts- und Firmenwerte in Höhe von TEUR 3.566 (Vorjahr: TEUR 4.070), da diese steuerlich abzugsfähig sind.

Steuerliche Verlustvorträge bestehen in Höhe von EUR 18,6 Mio. (Vorjahr: EUR 18,3 Mio.). Im Wesentlichen betreffen diese die Gerry Weber Fashion Iberica S.L., Palma de Mallorca, Spanien, die Gerry Weber United Kingdom Ltd., London, die Gerry Weber Ireland Ltd., Dublin, Irland und die T. Angen Kapesentret AS, Trondheim, Norwegen. Die sich hierauf ergebenden aktiven latenten Steuern in Höhe von TEUR 4.774 (Vorjahr: TEUR 4.668) wurden in Höhe von TEUR 4.261 (Vorjahr: TEUR 4.288) wertberichtigt, da mittelfristig nicht mit einer Realisierung der darin enthaltenen Steuervorteile gerechnet werden kann.

Von den nicht angesetzten latenten Steueransprüchen auf Verlustvorträge verfallen Beträge von TEUR 3.484 (Vorjahr: TEUR 3.489) in einem bis dreizehn Jahren.

(6) VORRÄTE

TEUR	31.10.2014	31.10.2013
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	13.365	13.287
Unfertige Erzeugnisse	13.345	15.095
Fertige Erzeugnisse und Waren	109.787	80.181
Geleistete Anzahlungen	4.174	2.904
	140.671	111.467

Die Wertminderung aus der absatzorientierten Bewertung der Vorräte betrug TEUR 2.217 (Vorjahr: TEUR 1.625).

Der Aufwand für das Geschäftsjahr 2013/14 ist im Materialaufwand erfasst. Es bestehen übliche Eigentumsvorbehalte.

(7) FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN (KURZFRISTIG)

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind in Höhe von TEUR 70.844 (Vorjahr: TEUR 65.835) innerhalb eines Jahres fällig. Dabei ist der weit überwiegende Teil innerhalb von drei Monaten fällig.

Die Wertberichtigungen auf Forderungen betragen TEUR 2.629 (Vorjahr: TEUR 2.224). Bei der Bemessung der Wertberichtigungen werden eventuell bestehende Warenkreditversicherungen berücksichtigt.

Aufwendungen und Erträge für Forderungen aus Lieferungen und Leistungen werden in den sonstigen betrieblichen Aufwendungen und Erträgen ausgewiesen.

(8) SONSTIGE VERMÖGENSWERTE (KURZFRISTIG)

Sonstige Vermögenswerte sind in Höhe von TEUR 39.211 (Vorjahr: TEUR 11.969) innerhalb eines Jahres fällig.

Die sonstigen Vermögenswerte enthalten insgesamt:

TEUR	31.10.2014	31.10.2013
Finanzielle Vermögenswerte		
Devisentermin- und -optionsgeschäfte	26.443	65
Guthaben bei Lieferanten	896	630
Bonusforderungen	295	411
Mietforderungen	938	212
Forderung gegen Versicherungen	68	120
Verkauf von Werbeartikeln	164	158
	28.804	1.596
Nicht finanzielle Vermögenswerte		
Forderungen aus Steuern	3.018	3.659
Rechnungsabgrenzungsposten	3.544	2.063
Forderungen Mitarbeiter/Personal	837	788
Forderungen GERRY WEBER Open	692	667
Übrige	2.316	3.196
	10.407	10.373
	39.211	11.969

Zu den positiven Marktwerten der Devisentermin- und -optionsgeschäfte verweisen wir auf die Ausführungen im Abschnitt E. Zusätzliche Angaben und Erläuterungen zu Finanzinstrumenten verwiesen.

(9) ERTRAGSTEUERFORDERUNGEN (KURZFRISTIG)

Die Steuererstattungsansprüche betreffen mit TEUR 2.931 (Vorjahr: TEUR 1.913) deutsche Körperschaft- und Gewerbesteuer sowie den auf die Körperschaftsteuer entfallenden Solidaritätszuschlag.

(10) LIQUIDE MITTEL

Neben täglich fälligen Guthaben bei Kreditinstituten sind in diesem Posten Schecks, unterwegs befindliche Zahlungen und Kassenbestände ausgewiesen.

Die Guthaben bei Kreditinstituten bestanden bei verschiedenen Banken in verschiedenen Währungen.

(11) EIGENKAPITAL

Die Veränderung des Eigenkapitals ist in der Eigenkapitalveränderungsrechnung dargestellt.

Der Konzern steuert sein Kapital mit dem Ziel, die Erträge der Unternehmensbeteiligten durch Optimierung des Verhältnisses von Eigen- zu Fremdkapital zu maximieren. Dabei wird sichergestellt, dass alle Konzernunternehmen unter der Unternehmensfortführungsprämisse operieren können.

Das bilanzielle Eigenkapital und die Bilanzsumme betragen:

	31.10.2014	31.10.2013 ¹	Veränderung
Eigenkapital in TEUR	455.263	395.807	59.456
Eigenkapital in % vom Gesamtkapital	66,4	74,5	-8,0
Fremdkapital in TEUR	229.949	135.805	94.144
Fremdkapital in % vom Gesamtkapital	33,6	25,5	-8,0
Gesamtkapital (Eigenkapital plus Fremdkapital) in TEUR	685.212	531.612	153.600

¹ Das Vorjahr wurde aufgrund des geänderten IAS 19 angepasst.

Das Eigenkapital umfasst das Gezeichnete Kapital und die Rücklagen des Konzerns. Das Fremdkapital ist definiert als lang- und kurzfristige Finanzverbindlichkeiten, Rückstellungen und sonstige Verbindlichkeiten.

(a) Gezeichnetes Kapital

Das gezeichnete Kapital der GERRY WEBER International AG ist in 45.905.960 (Vorjahr: 45.905.960) Inhaber-Stückaktien mit einem rechnerischen Wert von EUR 1,00 eingeteilt.

Der Vorstand der GERRY WEBER International AG ist gemäß § 5 Abs. 3 der Satzung ermächtigt, das Grundkapital der Gesellschaft bis zum 5. Juni 2018 mit Zustimmung des Aufsichtsrats einmalig oder mehrmals um bis zu insgesamt EUR 22.952.980 zu erhöhen.

Der Vorstand ist des Weiteren ermächtigt, die weiteren Einzelheiten der Kapitalerhöhung und ihrer Durchführung mit Zustimmung des Aufsichtsrates festzulegen.

Der Aufsichtsrat ist ermächtigt, die Fassung der Satzung entsprechend der jeweiligen Ausnutzung des genehmigten Kapitals und nach Ablauf der Ermächtigung entsprechend zu ändern.

Der Vorstand ist weiterhin ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrates die Einzelheiten der Durchführung einer bedingten Kapitalerhöhung festzusetzen. Das Grundkapital ist dazu um bis zu EUR 4.590.590 durch Ausgabe von bis zu 4.590.590 neuen auf den Inhaber lautenden Stückaktien bedingt erhöht. Der Vorstand wurde ferner von der Hauptversammlung vom 1. Juni 2010 dazu ermächtigt, eigene Aktien im Umfang von bis zu zehn Prozent des Grundkapitals bis zum 31. Mai 2015 zurückzukaufen.

(b) Kapitalrücklage

Die Kapitalrücklage enthält die Aufgelder aus den Ausgaben von Aktien, abzüglich der beim Erwerb eigener Aktien gezahlten anteiligen Aufgelder, zuzüglich der bei Veräußerung eigener Aktien gezahlten Aufgelder.

(c) Gewinnrücklagen

Die Gewinnrücklagen enthalten die in der Vergangenheit erzielten Ergebnisse der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen, soweit sie nicht ausgeschüttet oder in Grundkapital umgewandelt wurden, sowie Ergebniseffekte aus Konsolidierungsmaßnahmen der Vorperioden, abzüglich der beim Erwerb eigener Aktien gezahlten anteiligen Aufgelder, soweit diese nicht bei der Kapitalrücklage abgezogen wurden.

(d) Kumulierte erfolgsneutrale Veränderungen gem. IAS 39

Es werden die Effekte aus der erfolgsneutralen Bewertung von Finanzinstrumenten nach Steuern ausgewiesen. Bei den Finanzinstrumenten handelt es sich ausschließlich um Währungssicherungsgeschäfte.

	31.10.2014	31.10.2013	Veränderung
Positive Zeitwerte von Finanzinstrumenten	26.443	65	26.378
Negative Zeitwerte von Finanzinstrumenten	-269	-6.099	5.830
Aktive latente Steuern	81	1.830	-1.749
Passive latente Steuern	-7.933	-19	-7.914
	18.322	-4.223	22.545

Die in der Gesamtergebnisrechnung ausgewiesenen Steuereffekte in Höhe von TEUR -9.663 (Vorjahr: TEUR 1.720) betreffen ausschließlich die Zeitwertänderungen der Währungssicherungsgeschäfte.

Aus dem kumulierten übrigen Eigenkapital wurden TEUR -4.484 (Vorjahr: TEUR -480) in den Materialaufwand sowie TEUR 93 (Vorjahr: TEUR 177) in die Umsatzerlöse in der Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert.

(e) Fremdwährungsdifferenzen

Der Posten enthält die Differenzen aus der erfolgsneutralen Währungsumrechnung von Abschlüssen ausländischer Tochterunternehmen, die nicht in EUR bilanzieren.

(f) Bilanzgewinn

Der Bilanzgewinn entwickelte sich wie folgt:

TEUR

Vortrag 01.11.2013 (nach Änderung der Bilanzierung aufgrund IAS19R)	56.583
Dividendenausschüttung 2014	-34.429
Einstellung in die Gewinnrücklagen durch Beschluss von Vorstand und Aufsichtsrat aus dem Jahresüberschuss	-35.000
Jahresergebnis 2013/2014	71.426
Bilanzgewinn 31.10.2014	58.580

(12) PERSONALRÜCKSTELLUNGEN (LANGFRISTIG)

Im Vorjahr wurde ausschließlich der langfristige Teil der Altersteilzeitrückstellung ausgewiesen. Hinsichtlich der angepassten Vorjahreswerte wird auf die Ausführungen im Abschnitt A. Allgemeine Angaben „Vorjahresinformationen“ verwiesen.

Durch die Saldierung der zur Sicherung der Altersteilzeitverpflichtungen abgeschlossenen Aktiva mit den entsprechenden Rückstellungen ergibt sich zum 31. Oktober 2014 ein Vermögenswert, der in Höhe von insgesamt TEUR 33 unter den sonstigen Vermögenswerten ausgewiesen ist.

(13) SONSTIGE RÜCKSTELLUNGEN (LANGFRISTIG)

Der Posten besteht in Höhe von TEUR 6.125 (Vorjahr: TEUR 5.479) aus Rückbauverpflichtungen für Mietereinbauten in angemieteten Ladenlokalen. Es wurden TEUR 646 (Vorjahr: TEUR 474) zugeführt.

Aus der Aufzinsung der Rückstellung wurden Zinsaufwendungen in Höhe von TEUR 154 (Vorjahr: TEUR 161) ausgewiesen. Die erwarteten Zahlungsabflüsse fallen in einem Zeitraum von 5 bis 20 Jahren an.

(14) FINANZSCHULDEN (LANGFRISTIG)

TEUR

	31.10.2014	31.10.2013
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten und Versicherungsgesellschaften	77.143	5.725

Die wesentlichen Vertragsgrundlagen der am Abschlussstichtag des Geschäftsjahres 2014 bestehenden Darlehensverbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten und Versicherungsgesellschaften ergeben sich aus der folgenden Tabelle:

	Buchwert 2013/2014 TEUR	Buchwert 2012/2013 TEUR	Laufzeit bis Monat/Jahr	Nominalzins % p. a.	Effektivzins % p. a.
Bank 1	0	1.000	7/2014	4,15	4,19
Bank 2	0	1.000	6/2014	4,20	4,24
Bank 3	725	1.301	10/2015	3,51	3,56
Bank 4 – Schuldscheindarlehen					
Tranche 1	10.000		11/2016	1,53	1,74
Tranche 2 (variabel)	10.000		11/2016	1,24	1,45
Tranche 3	23.500		11/2018	2,19	2,30
Tranche 4 (variabel)	7.500		11/2018	1,43	1,54
Tranche 5	24.000		11/2020	2,80	2,88
	75.000				
Versicherung 1	5.000	7.857	7/2016	4,35	4,42
	80.725	11.158			

Daneben bestehen kurzfristige Bankverbindlichkeiten in Höhe von TEUR 3.434 (Vorjahr: TEUR 575). Ein Liquiditäts- oder Finanzierungsrisiko ist derzeit nicht erkennbar. Zins und Tilgung wurden bei Fälligkeit bezahlt.

Der Anteil der langfristigen Finanzschulden mit einer Laufzeit von mehr als 5 Jahren beträgt TEUR 24.000 (Vorjahr: TEUR 0).

Bei den langfristigen Finanzschulden sind die Abweichungen zwischen Buchwert und beizulegendem Zeitwert in Abschnitt E. Zusätzliche Angaben und Erläuterungen zu Finanzinstrumenten dargestellt.

(15) SONSTIGE VERBINDLICHKEITEN (LANGFRISTIG)

TEUR	31.10.2014	31.10.2013
Finanzielle Verbindlichkeiten		
Verbindlichkeiten aus Minderheitenoptionen	28.282	24.837
Restkaufpreiszahlung aus Unternehmenserwerb	8.530	0
Sonstige	28	0
	36.857	24.837

Der Anteil der sonstigen Verbindlichkeiten mit einer Laufzeit von mehr als 5 Jahren beträgt TEUR 0 (Vorjahr: TEUR 0).

Die Restkaufpreiszahlung aus Unternehmenserwerb betrifft die restlichen Kaufpreiszahlungen für den Erwerb der norwegischen Gesellschaften. Diese Teile der Kaufpreise sind erst 2018 fällig.

Gegenüber Minderheitsgesellschaftern von vollkonsolidierten Gesellschaften in den Niederlanden, Belgien und Deutschland bestehen Optionen, deren Anteile zu erwerben.

Der Optionspreis hängt vom zukünftigen EBIT dieser Gesellschaften ab. Falls das prognostizierte EBIT vom tatsächlichen EBIT um +/-5 % abweicht, verändert sich die jeweilige Verbindlichkeit für die niederländischen Gesellschaften um +/-TEUR 580, für die belgischen Gesellschaften um +/-TEUR 578 und für die TB Fashion GERRY WEBER GmbH um +/-TEUR 90.

Rückstellungen 31.10.2014 und 31.10.2013 (kurzfristig)

Die Entwicklung und Zusammensetzung der Rückstellungen wird nachfolgend dargestellt:

TEUR	Vortrag 01.11.2013 ¹	Verbrauch	Auflösung	Zuführung	Stand 31.10.2014
Rückstellungsart					
(16) STEUERRÜCKSTELLUNGEN	1.920	1.590	0	2.350	2.680
(17) PERSONALRÜCKSTELLUNGEN					
Tantiemen und Prämien	6.003	5.858	145	6.494	6.494
Urlaub	2.999	2.996	3	3.369	3.369
Altersteilzeit (kurzfristig)	145	145	0	0	0
Jahressonderzahlung	3.374	3.216	158	3.529	3.529
Übrige	626	626	0	552	552
	13.147	12.841	306	13.944	13.944
(18) SONSTIGE RÜCKSTELLUNGEN					
Gewährleistung	800	800		783	783
Ausstehende Rechnungen	2.409	2.264	145	3.292	3.292
Abschlusskosten	437	387	50	515	515
Ausgleich Handelsvertreter	960	743	102		115
Aufsichtsratsvergütung	510	510		510	510
Übrige	3.157	3.157		3.214	3.214
	8.273	7.861	297	8.314	8.429
	23.340	22.292	603	24.608	25.053

¹ Das Vorjahr wurde aufgrund des geänderten IAS 19 angepasst.

TEUR	Vortrag 01.11.2012 ¹	Verbrauch	Auflösung	Zuführung	Stand 31.10.2013 ¹
Rückstellungsart					
(16) STEUERRÜCKSTELLUNGEN	3.699	2.898	0	1.119	1.920
(17) PERSONALRÜCKSTELLUNGEN					
Tantiemen	5.145	5.079	66	4.436	4.436
Urlaub	2.924	2.924	0	2.999	2.999
Altersteilzeit (kurzfristig)	186	41	0	0	145
Jahressonderzahlung	2.924	2.826	98	3.374	3.374
Übrige	1.387	1.386	1	2.193	2.193
	12.566	12.256	165	13.002	13.147
(18) SONSTIGE RÜCKSTELLUNGEN					
Gewährleistung	771	771	0	800	800
Ausstehende Rechnungen	6.908	6.769	125	2.395	2.409
Abschlusskosten	444	436	8	437	437
Ausgleich Handelsvertreter	501	271	0	730	960
Aufsichtsratsvergütung	510	510	0	510	510
Übrige	2.871	2.871	0	3.157	3.157
	12.005	11.628	133	8.029	8.273
	28.270	26.782	298	22.150	23.340

¹ Das Vorjahr wurde aufgrund des geänderten IAS 19 angepasst.

(19) KURZFRISTIGE FINANZSCHULDEN (RESTLAUFZEIT UNTER EINEM JAHR)

TEUR	31.10.2014	31.10.2013
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten und Versicherungsgesellschaften	7.016	6.008

Bei den kurzfristigen Finanzschulden ergeben sich auf Grund der kurzen Laufzeiten keine wesentlichen Unterschiede zwischen Buchwerten und beizulegenden Zeitwerten.

(20) VERBINDLICHKEITEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN

Bei den Verbindlichkeiten aus Warenlieferungen bestehen die üblichen Eigentumsvorbehalte.

(21) SONSTIGE VERBINDLICHKEITEN

TEUR	31.10.2014	31.10.2013
Finanzielle Vermögenswerte		
Negativer Zeitwert Finanzinstrumente mit Sicherungsbeziehung	269	6.099
Negativer Zeitwert Finanzinstrumente ohne Sicherungsbeziehung	0	243
Restkaufpreiszahlung aus Unternehmenserwerben	0	1.752
Kundenverbindlichkeiten	1.298	641
	1.567	8.735
Nicht finanzielle Vermögenswerte		
Sonstige Steuern (insb. Lohn- und Umsatzsteuer)	8.836	13.007
Kundengutscheine, Bonuskarten u. Kommissionsware	2.322	2.122
Personalverbindlichkeiten	910	899
Soziale Sicherheit	289	163
Rechnungsabgrenzung	1.070	646
Übrige Verbindlichkeiten	3.078	2.152
	16.505	18.989
	18.072	27.724

**D. ERLÄUTERUNGEN ZUR
GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG****(22) UMSATZERLÖSE**

Der Ausweis umfasst die an Kunden berechneten Entgelte für Lieferungen und Leistungen, vermindert um Erlösschmälerungen.

Die Aufteilung der Umsatzerlöse nach Geschäftsbereichen ergibt sich aus der Segmentberichterstattung.

In den Umsatzerlösen sind Lizenzentgelte in Höhe von TEUR 1.985 (Vorjahr: TEUR 1.334) für die Nutzung der Namensrechte enthalten.

Erlöse werden grundsätzlich realisiert, wenn die Leistung von unserer Seite vollständig erbracht ist.

(23) SONSTIGE BETRIEBLICHE ERTRÄGE

Die sonstigen betrieblichen Erträge setzen sich wie folgt zusammen:

TEUR	2013 / 14	2012 / 13
Mieterträge	10.414	9.701
Erträge aus IT-Dienstleistungen für Fremde	94	2.438
Schadenersatzleistungen/Versicherungs-Entschädigungen	1.086	1.240
Erträge Kfz-Gestellung	989	934
Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen und Wertberichtigungen	782	850
Kursgewinne	998	802
Übrige	1.163	1.897
	15.526	17.862

Die Mieterträge resultieren im Wesentlichen aus vermieteten Flächen aus der Renditeimmobilie und Erträge aus Untervermietung aus angemieteten Filialen, die nicht selbst genutzt werden.

(24) BESTANDSVERÄNDERUNG

Unter den bezogenen Leistungen werden die Kosten der passiven Lohnveredelung (sog. Zwischenmeister) und die Aufwendungen für den kompletten Bezug der Waren, die bei Dritten nach unseren Vorgaben gefertigt werden, ausgewiesen (sog. Vollgeschäft).

Nach Eingang der Ware kann in den Versandzentralen nicht mehr unterschieden werden, ob es sich um die Ware aus dem Vollgeschäft oder der passiven Lohnveredelung handelt. Dies hat zwangsläufig zur Folge, dass der gesamte Lageraufbau im Bereich der Fertigware als Bestandsveränderung in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst werden muss, obwohl der Anteil aus dem Vollgeschäft sinnvollerweise von den Aufwendungen gekürzt werden sollte.

(25) MATERIALAUFWAND

TEUR	2013 / 14	2012 / 13
Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und für bezogene Waren	69.980	75.443
Aufwendungen für bezogene Leistungen	320.927	310.745
	390.907	386.188

(26) PERSONALAUFWAND

TEUR	2013 / 14	2012 / 13 ¹
Löhne und Gehälter	129.453	121.230
Soziale Abgaben	25.412	22.072
	154.865	143.302

¹ Das Vorjahr wurde aufgrund des geänderten IAS 19 angepasst.

In der GERRY WEBER Gruppe werden Altersteilzeitvereinbarungen nach dem Blockmodell abgeschlossen. Die Rückstellungen werden nach IAS 19R nach dem Anwartschaftsbarwertverfahren bei einem Rechnungszinsfuß von 4,62% (Vorjahr: 4,91%) unter Berücksichtigung eines Gehaltstrends von 1% p. a. (Vorjahr: 1% p. a.) gebildet. Die Berechnungen basieren auf den Heubeck-Sterbetafeln 2005 G. Ein Fluktuationsabschlag ist nicht erforderlich.

Die Aufstockungsbeträge für Altersteilzeitverpflichtungen unter Anwendung des überarbeiteten IAS 19 sind nicht mehr sofort in voller Höhe bei Entstehung der Schuld erfasst, sondern ratierlich bis zum Ende der Aktivphase zugeführt. Die Zuführungen zum Ausgleich der Erfüllungsrückstände erfolgen ebenfalls ratierlich. Weitere Erläuterungen insbesondere zu den Anpassungen des Vorjahres finden sich im Abschnitt „Vorjahresinformationen“.

Eine Rückstellung für die wahrscheinliche Inanspruchnahme, die die potenzielle Verpflichtung der GERRY WEBER Gruppe aus möglichen zukünftigen Inanspruchnahmen von Altersteilzeit darstellt, war nicht zu bilden, da diese Wahrscheinlichkeit mit Null geschätzt wurde.

Die durchschnittliche Zahl der beschäftigten Mitarbeiter beträgt:

	2013 / 14		2012 / 13	
	Gesamt	Inland	Gesamt	Inland
Gewerbliche Arbeitnehmer	347	0	326	0
Angestellte	4.813	3.473	4.335	3.307
	5.160	3.473	4.661	3.307
Auszubildende	42	42	39	39
	5.202	3.515	4.700	3.346

Nach der zum 1. November 2013 erfolgten technischen Zusammenführung der Abrechnungskreise „gewerbliche Arbeitnehmer“ und „Angestellte“ wird seither nicht mehr zwischen diesen beiden Gruppen unterschieden.

(27) ABSCHREIBUNGEN

Die Zusammensetzung der Abschreibungen ist aus dem Konzernanlagenspiegel ersichtlich. Im Geschäftsjahr 2013/14 wurden wie im Vorjahr keine außerplanmäßigen Abschreibungen vorgenommen.

(28) SONSTIGE BETRIEBLICHE AUFWENDUNGEN

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen setzen sich wie folgt zusammen:

TEUR	2013 / 14	2012 / 13
Mieten, Raumkosten	85.549	79.220
Fracht, Verpackung, Logistik	37.221	35.995
Werbung, Messe	27.521	21.451
Handelsvertreterprovisionen	6.933	11.360
Entwicklung Kollektionen	6.338	7.465
Rechts-, Beratungs- und Maklerkosten	7.545	6.701
EDV-Kosten	8.221	6.080
Versicherungen, Beiträge, Gebühren	5.157	4.756
Sonstige Personalkosten	3.918	4.081
Reisekosten	3.954	3.825
Instandhaltungen	3.846	3.731
Delkredere- und Kreditkartenprovisionen	3.145	3.120
Fahrzeuge	3.277	2.991
Büro und Kommunikation	2.163	2.164
Allgemeine Verwaltung	2.278	2.107
Kursschwankungen	1.090	1.816
Forderungsverluste/-wertberichtigungen	1.271	1.660
Verlust Anlagenabgang	1.387	1.537
Übrige	3.436	3.677
	214.250	203.737

(29) SONSTIGE STEUERN

Es handelt sich im Wesentlichen um Grund- und Kfz-Steuern sowie britische Gemeindesteuern.

(30) FINANZERGEBNIS

TEUR	2013 / 14	2012 / 13
Erträge aus Ausleihungen des Finanzanlagevermögens	25	30
Zinserträge	297	197
Abschreibungen auf Finanzanlagen	0	-2
Nebenkosten Geldverkehr	-1.017	-952
Zinsaufwendungen	-3.547	-2.272
	-4.242	-2.999

Die Nebenkosten Geldverkehr entfallen im Wesentlichen auf Akkreditivgebühren.

(31) STEUERN VOM EINKOMMEN UND ERTRAG

Die wesentlichen Bestandteile des Ertragsteueraufwandes setzen sich wie folgt zusammen:

TEUR	2013 / 14	2012 / 13 ¹
Steueraufwand des Geschäftsjahres	33.449	32.976
Steueraufwand/-ertrag Vorjahre	388	-420
Latente Steuern	-623	-753
	33.214	31.803

¹ Das Vorjahr wurde aufgrund des geänderten IAS 19 angepasst.

Für die Berechnung der latenten Steuern wurden grundsätzlich die für die jeweilige Gesellschaft geltenden Steuersätze zugrunde gelegt. Bei der Berechnung der latenten Steuern auf erfolgswirksame Konsolidierungsmaßnahmen wurde vereinfachend ein einheitlicher Steuersatz von 30 % (Vorjahr: 30 %) zugrunde gelegt.

Die Überleitung vom erwarteten zum ausgewiesenen Steueraufwand stellt sich wie folgt dar:

TEUR	2013 / 14	2012 / 13 ¹
Ergebnis vor Ertragsteuern	104.640	102.900
Steuersatz Konzern	30,0 %	30,0 %
Erwarteter Steueraufwand	31.392	30.870
Nichtansatz aktiver latenter Steuern aufgrund operativer Verluste und deren Verbrauch	484	121
Nutzung von Verlustvorträgen bei in Vorjahren nichtangesetzten aktiver latenter Steuern	0	505
Erstmaliger Ansatz aktiver latenter Steuern aus steuerlichen Verlustvorträge/Nutzung von Verlustvorträgen	0	-135
Steuern auf gewerbesteuerliche Hinzurechnungen/Kürzungen	839	771
Steuern auf steuerlich nicht abzugsfähige Betriebsausgaben	154	170
Periodenfremde Steueraufwendungen und -erträge	388	165
Steuerertrag aus der Veräußerung eigener Aktien	0	-585
Sonstige	-43	-79
Tatsächlicher Steueraufwand 31,7 % (Vorjahr: 30,9 %)	33.214	31.803

¹ Das Vorjahr wurde aufgrund des geänderten IAS 19 angepasst.

Der Steuerertrag aus der Veräußerung eigener Aktien im Vorjahr resultiert aus der mittlerweile gefestigten Rechtsauffassung, dass die Veräußerung eigener Aktien vollständig steuerfrei zu stellen ist. Die Veräußerung der eigenen Aktien erfolgte im Geschäftsjahr 2010/11. Die Voraussetzungen für die Aktivierung des Steueranspruchs waren erst im Geschäftsjahr 2012/13 erfüllt.

(32) ERGEBNIS JE AKTIE

Das Ergebnis je Aktie ist gemäß IAS 33 aus dem auf die Stammaktionäre der GERRY WEBER International AG entfallenden Konzernergebnis nach Steuern und der Zahl der im Jahresdurchschnitt im Umlauf befindlichen Aktien ermittelt worden.

Die der Berechnung zugrunde gelegten Beträge ergeben sich wie folgt:

Konzernergebnis

TEUR	2013 / 14	2012 / 13 ¹
Zurechenbares Konzernergebnis der Aktionäre der Muttergesellschaft	71.426	71.030

¹ Das Vorjahr wurde aufgrund des geänderten IAS 19 angepasst.

Anzahl Stammaktien

	Stück
Stimmberechtigte Stammaktien am 31.10.2013	45.905.960
Stimmberechtigte Stammaktien am 31.10.2014	45.905.960

Jede Stammaktie ist mit einem Stimmrecht und mit vollem Dividendenanspruch ausgestattet. Alle Aktien sind mit gleichen Rechten versehen.

Die durchschnittliche Anzahl der in Umlauf befindlichen Aktien ermittelt sich nach zeitanteiliger Gewichtung wie folgt:

Geschäftsjahr 2013 / 14	Geschäftsjahr 2012 / 13
45.905.960 × 12 / 12	45.905.960 × 12 / 12
45.905.960 Stück	45.905.960 Stück

Das Ergebnis je Aktie beträgt EUR 1,56 (Vorjahr: EUR 1,55).

Das unverwässerte Ergebnis je Aktie ist mit dem verwässerten Ergebnis je Aktie identisch.

Unter Verwendung des Bilanzgewinns wurde je Aktie eine Dividende von EUR 0,75 (Vorjahr: EUR 0,75) je Stückaktie ausgeschüttet. Der verbleibende Restbetrag wurde auf neue Rechnung vorgetragen.

Der Hauptversammlung soll vorgeschlagen werden, aus dem Bilanzgewinn eine Dividende in Höhe von EUR 0,75 je Stückaktie auszuschütten. Dies entspricht einem Betrag von EUR 34,4 Mio. Dividenden unterliegen in Deutschland einer Kapitalertragsteuer in Höhe von 25% zuzüglich eines Solidaritätszuschlags in Höhe von 5,5%.

E. ZUSÄTZLICHE ANGABEN UND ERLÄUTERUNGEN ZU FINANZINSTRUMENTEN

FÄLLIGKEITSANALYSE FINANZIELLER VERMÖGENSWERTE

Nachstehend werden die Fälligkeiten der finanziellen Vermögenswerte dargestellt:

TEUR	Zum Stichtag weder wertberichtet noch fällig	Zum Stichtag nicht einzelwertberichtet, aber fällig seit:					Bruttowert der einzelwertberichtigten Forderungen
		< 1 Monat	1 bis 3 Monaten	3 bis 6 Monaten	6 bis 12 Monaten	> 12 Monaten	
Ausleihungen	1.710	-	-	-	-	-	500
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	61.333	2.844	3.885	526	-	-	5.365
Sonstige Vermögenswerte	39.223	-	-	-	-	-	471
Buchwert 31.10.2014	102.266	2.844	3.885	461	-	-	6.336
Ausleihungen	1.495	-	-	-	-	-	500
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	54.099	6.755	2.444	461	-	-	4.539
Sonstige Vermögenswerte	11.836	-	-	-	-	-	665
Buchwert 31.10.2013	66.868	6.755	2.444	461	-	-	5.704

WERTBERICHTIGUNGSSPIEGEL

TEUR	Vorjahr	Zuführung	Verbrauch	Auflösung	Berichtsjahr
Ausleihungen	150	0	0	0	150
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	2.224	804	391	8	2.629
Sonstige Vermögenswerte	532	171	368	0	335
2013/14	2.906	975	759	8	3.114
Ausleihungen	150	0	0	0	150
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	2.655	758	1.174	15	2.224
Sonstige Vermögenswerte	90	442	0	0	532
2012/13	2.895	1.200	1.174	15	2.906

Bei den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen werden Warenkreditversicherungen abgeschlossen, die rund 70% (Vorjahr: 70%) des jeweiligen Forderungsbestands abdecken. Darüber hinaus wird die Bonität der Kontrahenten geprüft. Die Ausfallrisiken ergeben sich in den übrigen Fällen aus den Buchwerten.

VERTRAGLICHE RESTLAUFZEITEN DER FINANZIELLEN VERBINDLICHKEITEN

Nachstehend sind die vertraglichen Restlaufzeiten der finanziellen Verbindlichkeiten dargestellt. Die Daten beruhen auf undiskontierten Cashflows, basierend auf dem frühesten Tag, an dem der GERRY WEBER Konzern zur Zahlung verpflichtet werden kann.

in TEUR	Buchwert	Undiskontierte Mittelabflüsse			Summe
		bis 1 Jahr	1 bis 5 Jahre	über 5 Jahre	
Schuldscheindarlehen	75.000	0	51.000	24.000	75.000
Darlehen	5.725	3.582	2.143	0	5.725
Übrige Finanzschulden	3.434	3.434	0	0	3.434
Finanzschulden (gesamt)	84.159	7.016	53.143	24.000	84.159
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	37.309	37.309	0	0	37.309
Sonstige Verbindlichkeiten	54.929	18.072	42.355	0	60.427
Buchwert 31.10.2014	176.397	62.397	95.498	24.000	181.895
Schuldscheindarlehen	-	-	-	-	-
Darlehen	11.158	5.433	5.725		11.158
Übrige Finanzschulden	575	575			575
Finanzschulden (gesamt)	11.733	6.008	5.725		11.733
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	30.331	30.331			30.331
Sonstige Verbindlichkeiten	52.561	27.724	29.624		57.348
Buchwert 31.10.2013	94.625	64.063	35.349		99.412

Den kurzfristigen Zahlungsabflüssen aus finanziellen Verbindlichkeiten stehen geplante Zahlungszufüsse aus Forderungen und sonstigen finanziellen Vermögenswerten gegenüber. Darüber hinaus verfügt die GERRY WEBER International AG zur Deckung kurzfristiger Mittelabflüsse über eine ausreichende Finanzierungsreserve in Höhe der zum Bilanzstichtag bestehenden liquiden Mittel und der freien Kreditlinien.

Auf Grundlage der vertraglich vereinbarten Restlaufzeiten für die zum Stichtag bestehenden finanziellen Verbindlichkeiten ergeben sich für den GERRY WEBER Konzern zukünftig folgende Zinszahlungen.

ZUKÜNFTIGE ZINSAUHLUNGEN

in TEUR	Undiskontierte Mittelabflüsse			Summe
	bis 1 Jahr	1 bis 5 Jahre	über 5 Jahre	
Schuldscheindarlehen	2.835	9.150	1.344	13.329
Darlehen	243	217		460
Übrige Finanzschulden	78			78
Stand 31.10.2014	3.156	9.367	1.344	13.867
Schuldscheindarlehen	-	-	-	-
Darlehen	387	703		1.090
Finanzschulden	23			23
Stand 31.10.2013	410	703		1.113

BILANZIERUNG VON DERIVATIVEN FINANZINSTRUMENTEN UND SICHERUNGSGESCHÄFTEN

Alle Derivate sind in der Bilanz zum beizulegenden Zeitwert erfasst. Einzelne Derivate erfüllen jedoch nicht die Voraussetzungen für eine Bilanzierung als Sicherungsgeschäft, obwohl sie bei wirtschaftlicher Betrachtung eine Sicherung darstellen. Die Beziehungen zwischen Sicherungsinstrumenten und gesicherten Positionen sowie die Risikomanagementziele und -strategien im Zusammenhang mit den unterschiedlichen Sicherungsgeschäften werden dokumentiert.

FINANZDERIVATE

GERRY WEBER verwendet ausschließlich marktübliche Finanzderivate mit ausreichender Marktliquidität. Es handelt sich um Devisentermingeschäfte und Devisenoptionen. Die derzeitige Strategie sieht vor, für Währungsrisiken eine Begrenzung durch den Abschluss von Sicherungsgeschäften zu erreichen. Die Geschäfte werden ausschließlich mit Banken einwandfreier Bonität getätigt. Die Steuerung der Risiken ist zentral organisiert und bei der GERRY WEBER International AG angesiedelt.

Das Nominalvolumen ist die Summe aller den Geschäften zugrunde liegenden Kauf- bzw. Verkaufsbeträge. Die zum Stichtag bestehenden Finanzinstrumente dienen zur Absicherung gegen Währungskursrisiken aus dem operativen Geschäft. Zu spekulativen Zwecken wurden keine Finanzderivate abgeschlossen.

Abgesichert werden erwartete Zahlungsströme aus den Währungsräumen, in denen der GERRY WEBER Konzern in wesentlichem Maße operativ tätig ist, hierzu gehören der US-Dollar-Raum, Großbritannien und Kanada.

NOMINALVOLUMEN DER FINANZDERIVATE

TEUR	Nominalvolumen zum 31.10.2014			Summe	Nominalvolumen zum 31.10.2013			Summe
	Monate	Monate	Monate		Monate	Monate	Monate	
Devisentermin- und Optionsgeschäfte								
bei der Beschaffung von Waren	155.774	140.905	14.656	311.335	171.479	136.957	0	308.436
beim Absatz von Waren	9.276	0	0	9.276	4.820	0	0	4.820

BEIZULEGENDE ZEITWERTE DER FINANZDERIVATE**Devisentermin- und Optionsgeschäfte mit bilanzieller Sicherungsbeziehung**

TEUR	Nominalvolumen		Beizulegende Zeitwerte	
	31.10.2014	31.10.2013	31.10.2014	31.10.2013
Devisentermin- und Optionsgeschäfte				
bei der Beschaffung von Waren	311.335	308.436	337.778	302.355
beim Absatz von Waren	9.276	4.820	9.545	4.755

Die Veränderungen werden erfolgsneutral im Eigenkapital verrechnet und sind in der Gesamtergebnisrechnung enthalten.

Zum 31. Oktober 2014 werden nach Abzug latenter Steuern positive Effekte aus der Bewertung zum beizulegenden Zeitwert in Höhe von TEUR 18.322 (Vorjahr: negative Effekte von TEUR 4.224) ergebnisneutral im Eigenkapital abgegrenzt.

Devisentermin- und Optionsgeschäfte ohne bilanzielle Sicherungsbeziehung

TEUR	Nominalvolumen		Beizulegende Zeitwerte	
	31.10.2014	31.10.2013	31.10.2014	31.10.2013
Devisentermin- und Optionsgeschäfte				
bei der Beschaffung von Waren	0	7.519	0	7.276
beim Absatz von Waren	0	0	0	0

Einzelne Derivate erfüllen nicht die Voraussetzungen für eine Bilanzierung als Sicherungsgeschäft, obwohl sie bei wirtschaftlicher Betrachtung eine Sicherung darstellen, z. B. bei sog. akkumulierenden Devisentermingeschäften. Die entsprechenden Aufwendungen in Höhe von TEUR 0 (Vorjahr: TEUR 61) werden unter den sonstigen betrieblichen Aufwendungen ausgewiesen.

Die beizulegenden Zeitwerte entsprechen nicht notwendigerweise den Beträgen, die zukünftig unter aktuellen Marktbedingungen erzielt werden können.

Nachstehend wird eine Übersicht über die Buchwerte der Finanzderivate gegeben, die den beizulegenden Zeitwerten entsprechen. Dabei wird unterschieden, ob sie in eine wirksame Sicherungsbeziehung nach IAS 39 eingebunden sind oder nicht.

DERIVATIVE FINANZINSTRUMENTE

TEUR	Buchwert 31.10.2014	Buchwert 31.10.2013
Aktiva		
Devisentermin- und Optionsgeschäfte		
Mit bilanzieller Sicherungsbeziehung (Cash Flow Hedges)	26.443	65
Ohne bilanzielle Sicherungsbeziehung	0	0
Passiva		
Devisentermin- und Optionsgeschäfte		
Mit bilanzieller Sicherungsbeziehung (Cash Flow Hedges)	269	6.099
Ohne bilanzielle Sicherungsbeziehung	0	243

Die Buchwerte der Finanzinstrumente sind als sonstige Vermögenswerte aktiviert bzw. als sonstige Verbindlichkeiten passiviert.

FINANZINSTRUMENTE

Finanzrisikomanagement

Aufgrund seiner internationalen Aktivitäten ist der GERRY WEBER Konzern einer Reihe von Finanzrisiken ausgesetzt. Hierzu zählen insbesondere die Auswirkungen von Änderungen der Wechselkurse und der Zinssätze. Das Risikomanagement von GERRY WEBER ist darauf ausgerichtet, Risiken zu reduzieren.

Der Vorstand legt die allgemeinen Richtlinien für das Risikomanagement fest und bestimmt so das generelle Vorgehen bei der Absicherung von Währungskurs- und Zinsänderungsrisiken sowie den Einsatz von derivativen Finanzinstrumenten. Weitere Informationen zu den Finanzmarktrisiken und zum Finanzrisikomanagement sind im Konzernlagebericht dargestellt.

Währungsrisiko

Der GERRY WEBER Konzern ist Kursänderungsrisiken bezüglich verschiedener Fremdwährungen ausgesetzt, insbesondere des US- und des kanadischen Dollars und des britischen Pfunds. Um diesen Risiken zu begegnen, werden Devisentermin- sowie Optionsgeschäfte mit Banken einwandfreier Bonität abgeschlossen. Der Nettobedarf bzw. -überschuss der entsprechenden Währungen wird zu nahezu 100 % abgesichert.

Um das Währungsrisiko zu quantifizieren, wurden Sensitivitätsanalysen durchgeführt. Dabei wird eine hypothetische Veränderung des Wechselkurses um 5 % zugrunde gelegt.

Dargestellt wird der Vorsteuerereffekt unter Berücksichtigung der Wechselkurssicherung:

31.10.2014 TEUR	Zahlungszuflüsse	Zahlungsabflüsse	Netto-Betrag	Absoluter Effekt aus einer Veränderung des Wechselkurses von +5 %
USD	4.621	-332.909	-328.288	527
GBP	11.813	0	11.813	-198
CAD	2.481	0	2.481	-27

31.10.2013 TEUR	Zahlungszuflüsse	Zahlungsabflüsse	Netto-Betrag	Absoluter Effekt aus einer Veränderung des Wechselkurses von +5 %
USD	7.356	-303.606	-296.250	277
GBP	3.671	0	3.671	-12
CAD	1.697	0	1.697	-17

Kontrahentenrisiko

Im GERRY WEBER Konzern bestehen Ausfallrisiken in Höhe der angelegten liquiden Mittel sowie der positiven Marktwerte der abgeschlossenen Derivate. Geldgeschäfte und Finanzinstrumente werden grundsätzlich nur mit einem fest definierten Kreis von Banken einwandfreier Bonität abgeschlossen. Die Bonität dieser Banken wird anhand quantitativer und qualitativer Faktoren fortlaufend beobachtet und klassifiziert.

Liquiditätsrisiko

Liquiditätsrisiken können durch die fehlende Möglichkeit einer Anschlussfinanzierung (Liquiditätsrisiko im engeren Sinne) sowie durch Verzögerung geplanter Zahlungseingänge und durch ungeplante Auszahlungen (Planrisiko) auftreten. Das Liquiditätsrisiko wird laufend auf Basis des erstellten Budgets für das Budgetjahr und die Folgejahre überwacht. Dabei werden neue und ungeplante Geschäftsvorfälle (zum Beispiel Akquisitionen) kontinuierlich einbezogen. Zusätzlich erfolgt eine regelmäßige Abstimmung der Fälligkeitsprofile von finanziellen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten. Die Steuerung von Planrisiken erfolgt durch eine ständige Überwachung der prognostizierten und tatsächlichen Cashflows. Zudem werden Laufzeiten für Finanzierungen so gewählt, dass Fälligkeiten über den Zeitablauf diversifiziert sind und sich somit ein Anstieg der Refinanzierungskosten nur langfristig auswirken würde. Kreditlinien bei Banken schaffen darüber hinaus Vorsorge für ungeplante Auszahlungen.

Zinsänderungsrisiko

Zinsänderungsrisiken liegen insbesondere bei verzinslichen Finanzschulden vor. Zinsänderungsrisiken steuert der GERRY WEBER Konzern durch die Aufnahme von langfristigen Darlehen und eine hohe Eigenkapitalquote. Die Finanzschulden des GERRY WEBER Konzerns sind größtenteils fest verzinslich und unterliegen langfristigen Zinsbindungen.

Um das Zinsänderungsrisiko aus diesen Finanzschulden zu quantifizieren, werden Sensitivitätsanalysen durchgeführt. Aufgrund des weiterhin niedrigen Zinsniveaus wurde zur Darstellung realistischer Szenarien für die Analyse der Zinssensitivitäten zum Bilanzstichtag die Verschiebung der Zinsstrukturkurve von +100/-30 Basispunkten angenommen.

In die Analyse wurden variabel verzinsliche Finanzschulden in Höhe von TEUR 17.500 (31. Oktober 2013: TEUR 0) einbezogen. Die daraus bis zum Fälligkeitszeitpunkt zu erwartenden Zinszahlungen sind nicht durch Finanzderivate besichert. Das daraus resultierende Zinsänderungsrisiko stellt gleichzeitig ein Cashflow-Risiko mit Implikationen auf die Höhe zukünftiger Zinszahlungen dar. Dargestellt wird der Vorsteuer-effekt auf das Konzernjahresergebnis:

	2013 / 14		2012 / 13	
	+100 bp	-30 bp	+100 bp	-30 bp
Cashflow-Risiken	-487	+104	-	-

ERGEBNISEFFEKT AUS FINANZINSTRUMENTEN

TEUR	Kredite und Forderungen	Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten
Aus Zinsen	297	-3.546
Aus Forderungsverlusten und Wertberichtigungen	-1.271	0
Aus Anpassungen von Minderheitenoptionen	0	689
2013 / 14		
Aus Zinsen	197	-2.272
Aus Forderungsverlusten und Wertberichtigungen	-1.660	0
Aus Anpassungen von Minderheitenoptionen	0	0
2012 / 13		

BUCHWERTE UND WERTANSÄTZE NACH BEWERTUNGSKATEGORIEN

Die nachfolgende Tabelle stellt die Buchwerte und die beizulegenden Zeitwerte der einzelnen finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten für jede einzelne Kategorie von Finanzinstrumenten dar und leitet diese auf die entsprechenden Bilanzpositionen über. Die beizulegenden Zeitwerte von Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten, von kurzfristigen Forderungen, von Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie von sonstigen kurzfristigen finanziellen Verbindlichkeiten entsprechen annähernd den Buchwerten. Der Grund dafür ist vor allem die kurze Laufzeit solcher Instrumente.

TEUR	zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet		zum beizulegenden Zeitwert bewertet		nicht finanzielle Vermögenswerte/ Verbindlichkeiten	Buchwert in der Bilanz 31.10.2014
	Buchwert 31.10.2014	nachrichtlich: beizulegender Zeitwert 31.10.2014	Buchwert 31.10.2014	Buchwert 31.10.2014		
Finanzanlagen	2.559	2.559				2.559
Kredite und Forderungen	2.417	2.417				2.417
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	142	142				142
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (langfristig)	480	480				480
Kredite und Forderungen	480	480				480
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (kurzfristig)	70.844	70.844				70.844
Kredite und Forderungen	70.844	70.844				70.844
Sonstige Vermögensgegenstände (kurzfristig)	2.361	2.361	26.443	10.407		39.211
Derivate mit bilanzieller Sicherungsbeziehung			26.443			26.443
Kredite und Forderungen	2.361	2.361				2.361
Nicht finanzielle Vermögenswerte				10.407		10.407
Liquide Mittel	104.296	104.296				104.296
Kredite und Forderungen	104.296	104.296				104.296
Finanzielle Vermögenswerte gesamt	180.540		26.443			206.983
Finanzschulden (langfristig)	77.173	78.020				77.173
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet	77.173	78.020				77.173
Sonstige Verbindlichkeiten (langfristig)	36.857	36.857				36.857
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet	36.857	36.857				36.857
davon: Verbindlichkeiten aus Minderheitenoptionen	28.282	28.282				28.282
Finanzschulden (kurzfristig)	7.016	7.016				7.016
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet	7.016	7.016				7.016
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen (kurzfristig)	37.309	37.309				37.309
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet	37.309	37.309				37.309
Sonstige Verbindlichkeiten	1.298	1.298	269	16.505		18.072
Derivate mit bilanzieller Sicherungsbeziehung			269			269
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet	1.298	1.298				1.298
Nicht finanzielle Verbindlichkeiten				16.505		16.505
Finanzielle Verbindlichkeiten gesamt	159.653		269			159.922

TEUR	zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet		zum beizulegenden Zeitwert bewertet	nicht finanzielle Vermögenswerte/ Verbindlichkeiten	Buchwert in der Bilanz 31.10.2013
	Buchwert 31.10.2013	nachrichtlich: beizulegender Zeitwert 31.10.2013	Buchwert 31.10.2013	Buchwert 31.10.2013	
Finanzanlagen	2.379	2.379			2.379
Kredite und Forderungen	2.373	2.373			2.373
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	6	6			6
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (langfristig)	239	239			239
Kredite und Forderungen	239	239			239
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (kurzfristig)	65.835	65.835			65.835
Kredite und Forderungen	65.835	65.835			65.835
Sonstige Vermögensgegenstände (kurzfristig)	1.531	1.531	65	10.593	12.189
Derivate mit bilanzieller Sicherungsbeziehung			65		65
Kredite und Forderungen	1.531	1.531			1.531
Nicht finanzielle Vermögenswerte				10.593	10.593
Liquide Mittel	65.592	65.592			65.592
Kredite und Forderungen	65.592	65.592			65.592
Finanzielle Vermögenswerte gesamt	135.576		65		135.641
Finanzschulden (langfristig)	5.725	5.725			5.725
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet	5.725	5.725			5.725
Sonstige Verbindlichkeiten (langfristig)	24.837	24.837			24.837
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet	24.837	24.837			24.837
davon:					
Verbindlichkeiten aus Minderheitenoptionen	24.837	24.837			24.837
Finanzschulden (kurzfristig)	6.008	6.008			6.008
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet	6.008	6.008			6.008
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen (kurzfristig)	30.331	30.331			30.331
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet	30.331	30.331			30.331
Sonstige Verbindlichkeiten	2.636	2.636	6.342	21.382	27.724
Derivate mit bilanzieller Sicherungsbeziehung			6.099		6.099
Derivate ohne bilanzielle Sicherungsbeziehung			243		243
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet	2.636	2.636			2.636
Nicht finanzielle Verbindlichkeiten				18.746	18.746
Finanzielle Verbindlichkeiten gesamt	66.901		6.342		73.243

Beizulegende Zeitwerte der finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten nach Bewertungskategorien

Eine Zuordnung der in der Bilanz zum beizulegenden Zeitwert bewerteten Finanzinstrumente zu den drei Stufen der Fair-Value-Hierarchie nach Klassen ist aus der Tabelle „Buchwerte und Wertansätze nach Bewertungskategorien“ ableitbar.

Die beizulegenden Zeitwerte der finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten sind der Stufe 2 der Fair-Value-Hierarchie zuzuordnen.

Während des Geschäftsjahres 2013/14 sind wie auch im Vorjahr keine Umgliederungen zwischen den Stufen 1, 2 und 3 erfolgt.

Bei den Bewertungsverfahren, die bei der Bestimmung der beizulegenden Zeitwerte der Stufe 2 verwendet werden, handelt es sich um Marktvergleichsverfahren. Die beizulegenden Zeitwerte für die Devisentermin- und -optionsgeschäfte basieren auf Bewertungen von Banken. Da ähnliche Verträge auf einem aktiven Markt gehandelt werden, spiegeln diese Bewertungen die tatsächlichen Transaktionen für ähnliche Instrumente wider.

F. ERLÄUTERUNGEN ZUR KAPITALFLUSSRECHNUNG

Der Zahlungsmittelfonds der Kapitalflussrechnung umfasst ausschließlich die in der Bilanz ausgewiesenen Zahlungsmittel.

In der Kapitalflussrechnung werden für das Geschäftsjahr 2013/14 sowie für das Vorjahr die Zahlungsströme erläutert – getrennt nach Mittelzu- und Mittelabflüssen aus dem laufenden Geschäft, aus der Investitions- und aus der Finanzierungstätigkeit. Auswirkungen von Konzernkreis- und Wechselkursänderungen auf die Zahlungsmittel sind nicht angefallen.

Der Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit umfasst die Zugänge im Sach-, Finanzanlagevermögen und bei Renditeimmobilien sowie die Erlöse aus dem Abgang von Anlagegegenständen. In der Finanzierungstätigkeit sind die Veränderungen der übrigen Finanzschulden enthalten.

Im Mittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit sind 2013/14 Zahlungen für erhaltene Zinsen von TEUR 297 (Vorjahr: TEUR 198) und für gezahlte Zinsen von TEUR 1.328 (Vorjahr: TEUR 1.338) enthalten. Für Ertragsteuern wurden Zahlungen von TEUR 33.561 (Vorjahr: TEUR 32.287) geleistet.

Der GERRY WEBER Konzern verfügt über eine nicht genutzte Kreditlinie in Höhe von EUR 55,2 Mio. (Vorjahr: EUR 55,2 Mio.).

G. SEGMENTBERICHTERSTATTUNG

Geschäftsjahr 2013/14

2013 / 14 TEUR	Produktion und Wholesale	Retail	Übrige Segmente	Konsoli- dierungs- buchungen	Gesamt
Umsatzerlöse nach Segmenten davon:	640.900	407.869	0	-196.683	852.086
Umsatzerlöse mit externen Dritten	447.155	404.931	0	0	852.086
Intersegmenterlöse	193.745	2.938	0	-196.683	0
EBIT	80.294	26.853	2.156	-422	108.882
Personalaufwand	62.444	92.421	0	0	154.864
Abschreibungen	9.483	15.207	588	0	25.278
Zinserträge	765	150	0	-618	297
Zinsaufwendungen	508	2.480	0	559	3.547
Vermögen	387.368	383.583	29.704	-115.443	685.212
Schulden	102.882	237.179	0	-110.112	229.949
Investitionen in das langfristige Vermögen	20.108	60.825	56	0	80.989
Anzahl der Mitarbeiter (im Jahresdurchschnitt)	1.233	3.968	1	0	5.202
Erfolgswirksam erfasste Wertminderungen/ -aufholungen					
auf Vorräte	-210	-382	0	0	-592
auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	-13	-234	0	0	-247

Geschäftsjahr 2012/13

2012/13 TEUR	Produktion und Wholesale	Retail	Übrige Segmente	Konsolidierungs- buchungen	Gesamt
Umsatzerlöse nach Segmenten davon:	677.805	364.649	0	-190.422	852.032
Umsatzerlöse mit externen Dritten	488.322	363.710	0	0	852.032
Intersegmenterlöse	189.483	939	0	-190.422	0
EBIT	91.602	14.202	1.970	-1.947	105.831
Personalaufwand	64.535	78.768	0	0	143.302
Abschreibungen	8.919	12.112	589	0	21.620
Zinserträge	750	140	0	-692	198
Zinsaufwendungen	760	1.766	0	-254	2.272
Vermögen	360.339	259.660	30.236	-118.605	531.630
Schulden	38.689	209.992	0	-112.818	135.863
Investitionen in das langfristige Vermögen	9.736	41.952	476	0	52.164
Anzahl der Mitarbeiter (im Jahresdurchschnitt)	1.315	3.384	1	0	4.700
Erfolgswirksam erfasste Wertminderungen/ -aufholungen					
auf Vorräte	344	-517	0	0	-173
auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	339	92	0	0	431

Im Rahmen der Segmentberichterstattung werden die Aktivitäten des GERRY WEBER Konzerns gemäß dem Management-Approach-Ansatz (IFRS 8) nach den Geschäftsaktivitäten des GERRY WEBER Konzerns abgegrenzt.

Die Segmentierung der GERRY WEBER Gruppe ergibt sich aus der internen Organisations- und Berichtsstruktur. Der Vorstand der GERRY WEBER International AG führt das Unternehmen nach den beiden wesentlichen Segmenten, die der Distributionsstruktur „Retail“ (Einzelhandelssegment) und „Produktion und Wholesale“ (Großhandelssegment) folgen.

Im „Retail“ sind die eigenen Einzelhandelsaktivitäten in den in- und ausländischen Houses of GERRY WEBER und Monolabel Stores, den Concessions, den Factory Outlets sowie im eCommerce (Online Shops) zusammengefasst.

In „Produktion und Wholesale“ sind die nach den Konzernmarken (GERRY WEBER, TAIFUN und SAMOON) zusammengefassten Großhandelsaktivitäten dargestellt. Ferner werden in „Produktion und Wholesale“ die Entwicklungs- und Fertigungsprozesse der Waren zugerechnet.

Das Segment „übrige Segmente“ umfasst die Renditeimmobilie „HALLE 30“ und diejenigen Aktivitäten, die keinem der anderen Segmente zugeordnet werden können. Als „Konsolidierungsbuchungen“ werden Konsolidierungseffekte und die Überleitungen der entsprechenden Konzernwerte gezeigt.

Dem Segmentbericht liegen grundsätzlich dieselben Ausweis- und Bewertungsmethoden wie dem Konzernabschluss zugrunde.

Bei der Bemessung der Verrechnungspreise an die inländische Retail-Gesellschaft wird das Cost-Plus-Verfahren angewandt.

Der Vorstand der GERRY WEBER International AG hat als Erfolgsgröße das für die Steuerung und Berichterstattung verwendete Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) sowie Umsatzerlöse bestimmt.

Das Zinsergebnis sowie die Steueraufwendungen werden vom Management nur auf Gesamt-Konzernebene betrachtet.

Geographische Informationen

2013 / 14

TEUR	Inland	Ausland	Gesamt
Umsatzerlöse nach Regionen	512.513	339.573	852.086
Vermögen	592.141	93.071	685.212
Schulden	161.837	68.112	229.949
Investitionen in das langfristige Vermögen	72.012	8.978	80.990
Anzahl der Mitarbeiter (im Jahresdurchschnitt)	3.515	1.687	5.202

2012 / 13

TEUR	Inland	Ausland	Gesamt
Umsatzerlöse nach Regionen	520.235	331.797	852.032
Vermögen	455.641	75.989	531.630
Schulden	85.986	49.877	135.863
Investitionen in das langfristige Vermögen	22.352	29.812	52.164
Anzahl der Mitarbeiter (im Jahresdurchschnitt)	3.346	1.354	4.700

Bei den geographischen Informationen richten sich die Außenumsätze nach dem Sitz der Kunden. Es werden die Regionen Inland und Ausland voneinander abgegrenzt.

H. SONSTIGE ANGABEN

FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG

Der im Aufwand erfasste Forschungs- und Entwicklungsaufwand beträgt TEUR 6.338 (Vorjahr: TEUR 7.465). Er betrifft die Entwicklung der Kollektionen.

HAFTUNGSVERHÄLTNISSE

Haftungsverhältnisse bestehen im Konzern aus der Begebung und Übertragung von Wechseln in Höhe von TEUR 26 (Vorjahr: TEUR 8).

Es besteht eine Einzahlungsverpflichtung für Anteile an Personengesellschaften (Gründerfonds) in Höhe von TEUR 25 (Vorjahr: TEUR 31).

SONSTIGE FINANZIELLE VERPFLICHTUNGEN / OPERATE-LEASING ALS LEASINGNEHMER

Das Bestellobligo für Investitionen in das langfristige Vermögen beträgt per 31. Oktober 2014 EUR 43,9 Mio. (Vorjahr: EUR 1,0 Mio.).

Sonstige finanzielle Verpflichtungen bestehen im Konzern aus Operate-Leasingverträgen in folgendem Umfang:

TEUR	31.10.2014	31.10.2013
Innerhalb eines Jahres	5.750	3.194
Zwischen 1 und 5 Jahren	2.217	2.282
	7.967	5.476

Der Aufwand für diese Operate-Leasingverträge betrug im Geschäftsjahr 2013/14 TEUR 5.750 (Vorjahr: TEUR 3.194). Der Bruttobuchwert der Vermögenswerte, die durch Operate-Leasing finanziert sind, betrug im Geschäftsjahr 2013/14 TEUR 20.125 (Vorjahr: TEUR 11.180).

Es handelt sich im Wesentlichen um Kfz- und EDV-Leasingverträge, die über eine Zeit von 3 bis 5 Jahren abgeschlossen wurden und mit keiner Verlängerungsoption ausgestattet sind. Es bestehen keine Preisanpassungsklauseln.

Daneben wurden in erheblichem Umfang Mietverträge abgeschlossen, die den jeweiligen Vermietern zuzurechnen sind.

Darunter fallen insbesondere auch Mietvereinbarungen über Immobilien für die vom Konzern betriebenen Retail-Aktivitäten sowie für die von Konzerngesellschaften genutzten Büroflächen.

TEUR	31.10.2014	31.10.2013
Innerhalb eines Jahres	64.203	59.214
Zwischen 1 und 5 Jahren	183.592	178.632
Nach 5 Jahren	91.690	95.083
	339.485	332.929

Im Geschäftsjahr 2013/14 wurden Mietaufwendungen in Höhe von TEUR 66.871 (Vorjahr: TEUR 60.950) berücksichtigt. Die Shop-Mietverträge werden in der Regel für 10 bis 15 Jahre abgeschlossen. Teilweise sind Verlängerungsoptionen enthalten. Es bestehen branchenübliche Preisanpassungsklauseln, die sich an der allgemeinen Inflation orientieren.

In Zusammenhang mit den Store-Mietverträgen werden häufig Verpflichtungen über Werbekostenzuschüsse eingegangen:

TEUR	31.10.2014	31.10.2013
Innerhalb eines Jahres	1.541	1.331
Zwischen 1 und 5 Jahren	4.667	3.837
Nach 5 Jahren	2.057	1.924
	8.265	7.092

Aus Untermietverhältnissen hat der Konzern im Geschäftsjahr 2013/14 TEUR 2.664 (Vorjahr: TEUR 2.481) erzielt. Die Mindestmietzahlungen aus Untermietverhältnissen ergeben sich aus folgender Tabelle:

TEUR	31.10.2014	31.10.2013
Innerhalb eines Jahres	2.353	1.751
Zwischen 1 und 5 Jahren	6.791	5.801
Nach 5 Jahren	2.016	1.727
	11.160	9.279

Operate-Leasing als Leasinggeber

In dem selbstgenutzten Orderzentrum „Halle 29“ in Düsseldorf fallen Mieterträge aus der Vermietung von Räumen an andere Textilhersteller an. In der Regel werden Mietverträge über fünf Jahre abgeschlossen. Die Miete ist an die Inflationsentwicklung gekoppelt. Die Verträge enthalten eine einmalige Mietverlängerungsoption für den Mieter über in der Regel weitere fünf Jahre. Kaufoptionen sind nicht vereinbart. Die verbleibenden Mindestmieten bis zum jeweiligen Vertragsende stellen sich wie folgt dar:

TEUR	31.10.2014	31.10.2013
Innerhalb eines Jahres	2.005	2.010
Zwischen 1 und 5 Jahren	1.602	3.067
Nach 5 Jahren	0	0
	3.607	5.077

Darüber hinaus fallen im Fashion-Outlet in Steinhagen-Brockhagen Mieterlöse aus der Vermietung von Verkaufsflächen an. In der Regel werden Mietverträge über fünf Jahre abgeschlossen. Die Verträge enthalten keine Kauf- oder Mietverlängerungsoptionen. In einem Fall wurde eine zehnjährige Laufzeit mit einer einmaligen Verlängerungsoption von weiteren fünf Jahren vereinbart. Die verbleibenden Mindestmieten bis zum jeweiligen Vertragsende stellen sich so dar:

TEUR	31.10.2014	31.10.2013
Innerhalb eines Jahres	325	370
Zwischen 1 und 5 Jahren	88	141
Nach 5 Jahren	0	0
	413	511

Mit einem Mieter wurde eine rein umsatzabhängige Miete vereinbart. An solchen bedingten Mieten wurden im Geschäftsjahr 2013/14 TEUR 58 (Vorjahr: TEUR 66) vereinnahmt.

Für das vermietete Objekt „Halle 30“ in Düsseldorf fallen Mieterträge aus der Vermietung von Räumen an andere Textilhersteller an. In der Regel werden Mietverträge über vier Jahre abgeschlossen. Die Miete ist an die Inflationsentwicklung gekoppelt. Die Verträge enthalten eine einmalige Mietverlängerungsoption für den Mieter über in der Regel zwischen 4 und 6 weiteren Jahren. Kaufoptionen sind nicht vereinbart. Die verbleibenden Mindestmieten bis zum jeweiligen Vertragsende stellen sich wie folgt dar:

TEUR	31.10.2014	31.10.2013
Innerhalb eines Jahres	2.689	2.357
Zwischen 1 und 5 Jahren	1.128	2.520
Nach 5 Jahren	0	0
	3.817	4.877

Die Mietverhältnisse des GERRY WEBER Konzerns als Lesasinggeber werden nach IAS 17 als Operate-Leasing klassifiziert. Die Mieteinnahmen werden linear über die Laufzeit des entsprechenden Leasingvertrages erfolgswirksam erfasst.

RECHTSSTREITIGKEITEN

Die GERRY WEBER International AG oder ihre Tochtergesellschaften sind nicht an Gerichts- oder Schiedsverfahren mit erheblichem Einfluss auf die Lage des Konzerns beteiligt.

Für Risiken aus anderen Gerichts- oder Schiedsverfahren wurde in angemessener Höhe bilanzielle Risikovorsorge getroffen.

BEZIEHUNGEN ZU NAHE STEHENDEN UNTERNEHMEN UND PERSONEN

Als nahe stehende Personen gemäß IAS 24 sind zunächst Vorstand und Aufsichtsrat der GERRY WEBER International AG zu nennen.

Die GERRY WEBER International AG und die mit ihr verbundenen Unternehmen sind im Geschäftsjahr 2013/14 nach § 17 Abs. 1 AktG von den Herren Gerhard Weber und Udo Hardieck abhängige Unternehmen.

Die verbundenen Unternehmen im aktienrechtlichen Sinne sind nachstehend aufgeführt:

- Gerry Weber Management&Event oHG, Halle / Westfalen
- GERRY WEBER Management&Event Verwaltungs- GmbH, Halle / Westfalen
- Gerry Weber Sportpark Hotel GmbH&Co. KG, Halle / Westfalen
- Sportpark Hotel Halle Verwaltungs- GmbH, Halle / Westfalen
- Golfplatz Eggeberg GmbH&Co. Anlagen KG, Halle / Westfalen
- Golfplatz Eggeberg Beteiligungs- und Verwaltungsgesellschaft mbH, Halle / Westfalen
- Clubhaus Eggeberg GmbH&Co. KG, Halle / Westfalen
- Clubhaus Eggeberg Beteiligungs- und Verwaltungsgesellschaft mbH, Halle / Westfalen
- N&A Hardieck GmbH&Co. KG, Halle / Westfalen
- Hardieck Anlagen GmbH&Co. KG, Halle / Westfalen
- Hardieck Anlagen GmbH, Halle / Westfalen
- R&U Weber GmbH&Co. KG, Halle / Westfalen
- Webba Invest S.L., Palma de Mallorca, Spanien
- Udo Hardieck e.K.

Diese Gesellschaften werden von Herrn Gerhard Weber (Vorstand) und Herrn Udo Hardieck (Aufsichtsrat) kontrolliert.

Folgende erhaltene Lieferungen und Leistungen (Aufwendungen) und erbrachte Lieferungen und Leistungen (Erträge) wurden für diese bzw. von diesen Gesellschaften erbracht:

TEUR	2013 / 14		2012 / 13	
	Aufwendungen	Erträge	Aufwendungen	Erträge
Werbung, Gerry Weber Open	4.125		3.977	
Werbung	202		561	
Mietaufwendungen	298		298	
Übernachtung, Bewirtung	216		257	
Hauptversammlung	62		143	
Diverse Leistungen Aufwand	416		386	
IT-Umlage		8		6
Diverse Leistungen Ertrag		62		46
Verauslagtes Porto		23		43
Buchhaltung		93		116
Warenlieferungen		59		55
Zinserträge		41		140
Mieterträge		160		166
Energieerträge		647		731
	5.319	1.093	5.622	1.303

Darüber hinaus bestehen im Konzern gegenüber den nahestehenden Unternehmen folgende Forderungen und Verbindlichkeiten zum Bilanzstichtag:

TEUR	31.10.2014		31.10.2013	
	Forderungen	Erträge	Forderungen	Erträge
Gerry Weber Management & Event oHG	118	6	117	146
Gerry Weber Sportpark Hotel GmbH & Co. KG	1.505	74	1.285	75
	1.623	80	1.402	221

Die Angemessenheit von Leistung und Gegenleistung wurde vom Vorstand der GERRY WEBER International AG in dem Abhängigkeitsbericht gemäß § 312 AktG für 2013/14 dargestellt und vom Abschlussprüfer der GERRY WEBER International AG bestätigt.

Herr Ralf Weber übt leitende Funktionen in einigen der Unternehmen, zu denen ein Abhängigkeitsverhältnis besteht, aus.

Die Trendline Promotion GmbH, deren Gesellschafter Herr Ralf Weber ist, hat an den GERRY WEBER Konzern Werbemittel in Höhe von insgesamt netto TEUR 1.709 (Vorjahr: TEUR 1.659) nach Abzug der Umsatzsteuer geliefert. Zum Bilanzstichtag bestanden Verbindlichkeiten von insgesamt TEUR 7 (Vorjahr: TEUR 30).

Wertberichtigungen oder Ausbuchungen im Zusammenhang mit Forderungen gegen nahe stehende Unternehmen und Personen waren nicht vorzunehmen. Darüber hinaus wurden weder Garantien erhalten oder gewährt noch dienen finanzielle Vermögenswerte als Sicherheiten.

VERTRÄGE UND VEREINBARUNGEN

Sponsoringvertrag mit der Gerry Weber Management & Event oHG

Am 20. Dezember 2012 wurde mit Wirkung zum 1. Januar 2013, 00.00 Uhr, ein neuer Sponsoringvertrag mit der Gerry Weber Management & Event oHG abgeschlossen, der den bisherigen Sponsoringvertrag vom 6. Dezember 2007 ersetzt, welcher zum 31. Dezember 2012 ausgelaufen ist.

In diesem Vertrag verpflichtet sich die Gerry Weber Management & Event oHG u. a., ihre Aktivitäten während der Laufzeit des Vertrages unter der Dachmarke „GERRY WEBER WORLD“ durchzuführen und zu vermarkten. Zu den Aktivitäten gehören insbesondere sämtliche Sport- und Unterhaltungsveranstaltungen im Zusammenhang mit dem GERRY WEBER Stadion, dem GERRY WEBER Event & Convention Center, dem GERRY WEBER Sportpark und dem GERRY WEBER Sportpark Hotel. Der Vertrag hat eine Laufzeit vom 1. Januar 2013 bis zum 31. Dezember 2017, mit einer zweimaligen Verlängerungsoption von jeweils fünf Jahren.

Auf der Basis eines unabhängigen Gutachtens wurden Sponsoringbeträge für das Namensrecht an der „GERRY WEBER WORLD“ und für die Sponsoringzahlungen für die „GERRY WEBER OPEN“ von insgesamt EUR 21,5 Mio. über die Laufzeit vom 1. Januar 2013 bis zum 31. Dezember 2017 ermittelt.

Beratervertrag mit Herrn Gerhard Weber

Herr Gerhard Weber ist für die Zeit nach Ablauf seiner Bestellung zum Mitglied des Vorstands, also mit Wirkung zum 1. November 2014, zum Aufsichtsrat der GERRY WEBER International AG gewählt worden, nach dem Herr Dr. Wolf-Albrecht Prautzsch sein Mandat als Mitglied des Aufsichtsrates der GERRY WEBER International AG mit Ablauf des 31. Oktober 2014 niederlegt hat.

Mit Herrn Gerhard Weber wurde am 31. Oktober 2014 ein Beratervertrag geschlossen. Gegenstand des Vertrages ist die Beratung und umfassende Betreuung in den vertraglich festgelegten Beratungsgebieten.

Der Vertrag begann am 1. November 2014 und ist bis zum 31. Oktober 2016 fest abgeschlossen. Der Vertrag verlängert sich automatisch um weitere zwölf Monate, sollte er nicht spätestens sechs Monate vor Ablauf von einer Seite gekündigt werden.

Im Geschäftsjahr 2013/14 wurden aus diesem Vertrag zwischen der GERRY WEBER International AG und Herrn Gerhard Weber keine Leistungen gewährt oder erhalten.

Mietvertrag mit der DALOU Grundstücks-GmbH & Co. KG

Zwischen der vollkonsolidierten Gerry Weber Retail GmbH und der DALOU Grundstücks-GmbH & Co. KG, Halle/Westfalen, wurde am 5. Juni 2014 ein Mietvertrag geschlossen. Mietgegenstand ist das noch zu errichtende Outlet im „Ravenna-Park“, das nach der Verlagerung des bisherigen Outlets in Brockhagen in unmittelbarer Nähe zum im Bau befindlichen Logistikzentrum betrieben werden soll. Die Übergabe der zu vermietenden Flächen erfolgt voraussichtlich im ersten Halbjahr 2016.

Herr Ralf Weber ist alleiniger Kommanditist der DALOU Grundstücks-GmbH und alleiniger Geschäftsführer ihrer Komplementärin, der DALOU Verwaltungs GmbH, Halle/Westfalen.

Im Geschäftsjahr 2013/14 wurden aus diesem Vertrag zwischen der Gerry Weber Retail GmbH und der DALOU Grundstücks-GmbH & Co. KG keine Leistungen gewährt oder erhalten.

VORSTAND

- Gerhard Weber, Vorsitzender, Kaufmann, Halle/Westfalen, bis zum 31. Oktober 2014,
- Ralf Weber, Vorstand Unternehmensentwicklung und Vertrieb, Kaufmann, Steinhagen,
- Dr. David Frink, Kaufmann, Vorstand Finanzen, Logistik, IT, Administration und Personal, Bielefeld,
- Arnd Buchardt, Vorstand Produkt, Marken und Lizenzen, Kaufmann, Bielefeld.

Die entsprechenden Eintragungen in das Handelsregister erfolgten am 4. November 2014.

Herr Dr. David Frink ist – wie im Vorjahr – Mitglied des Aufsichtsrats der DSC Arminia Bielefeld GmbH & Co. KGaA, Bielefeld.

Darüber hinaus übten und üben die Vorstandsmitglieder keine weiteren Mitgliedschaften in anderen Aufsichtsräten und Kontrollgremien im Sinne von § 125 Abs. 1 Satz 3 AktG aus.

AUFSICHTSRAT

- Dr. Ernst F. Schröder, Bielefeld, Vorsitzender,
- Udo Hardieck, Halle/Westfalen, stellvertretender Vorsitzender,
- Gerhard Weber, Halle/Westfalen, seit dem 1. November 2014,

- Charlotte Weber-Dresselhaus, Halle / Westfalen,
- Dr. Wolf-Albrecht Prautzsch, Münster, bis 31. Oktober 2014,
- Olaf Dieckmann, Halle / Westfalen, Arbeitnehmervertreter,
- Klaus Lippert, Halle / Westfalen, Arbeitnehmervertreter.

Die Aufsichtsräte sind Mitglieder in folgenden anderen Aufsichtsräten und Kontrollgremien im Sinne von § 125 Abs. 1 Satz 3 AktG.

Herr Dr. Ernst F. Schröder,

persönlich haftender Gesellschafter Dr. August Oetker KG, Bielefeld, bis zum 31. Dezember 2013

Vorsitzender des Aufsichtsrats:

- S.A.S. Hôtel Le Bristol, Paris, Frankreich,
- S.A.S. Hôtel du Cap-Eden-Roc, Antibes, Frankreich,
- S.A.S. Château du Domaine St. Martin, Vence, Frankreich.

Mitglied des Aufsichtsrats:

- L. Possehl GmbH & Co., Lübeck seit dem 1. Januar 2014, seit dem 15. April 2014 Vorsitzender
- S.A. Damm, Barcelona.

Vorsitzender des Beirats:

- Bankhaus Lampe KG, Düsseldorf.

Herr Udo Hardieck,

Diplom-Ingenieur, Halle / Westfalen.

Mitglied des Beirats:

- Nordfolien GmbH, Steinfeld.

Herr Gerhard Weber,

Kaufmann, Halle / Westfalen, Vorstand bis zum 31. Oktober 2014

- keine Mitgliedschaften.

Frau Charlotte Weber-Dresselhaus,

Bankkauffrau, Halle / Westfalen

- keine Mitgliedschaften

Herr Dr. Wolf-Albrecht Prautzsch,

Bankkaufmann, Münster, bis zum 31. Oktober 2014

Vorsitzender des Aufsichtsrats:

- Westfalen AG, Münster.

Mitglied des Aufsichtsrats:

- Gauselmann AG, Espelkamp.

Herr Olaf Dieckmann,

techn. Angestellter, Halle / Westfalen

- keine Mitgliedschaften

Herr Klaus Lippert,
kfm. Angestellter, Halle / Westfalen
▪ keine Mitgliedschaften

GESAMTBZÜGE DES VORSTANDS

Im Einzelnen wurden folgende Beträge ausschließlich von dem Mutterunternehmen vergütet:

TEUR	2013/14 Fixum	2013/14 Tantieme	2013/14 Summe	2012/13 Fixum	2012/13 Tantieme	2012/13 Summe
Vorstand						
Gerhard Weber ¹	755	3.200	3.955	755	3.000	3.755
Ralf Weber ²	472	350	822	118	108	226
Dr. David Frink	474	350	824	474	300	774
Arnd Buchardt ²	522	350	872	128	112	240
Doris Strätker ³	0	0	0	497	225	722
	2.223	4.250	6.473	1.972	3.745	5.717

¹ Bis zum 31.10.2014 ² Seit dem 01.08.2013 ³ Bis zum 31.07.2013

Die variablen Bestandteile der Vorstandsbezüge werden ergebnisabhängig ermittelt und sind in der oben angegebenen Höhe in den Rückstellungen enthalten. Aktienkursorientierte Modelle, wie z. B. Stock Options, existieren nicht. Bei den Vergütungen handelt es sich um kurzfristig fällige Leistungen im Sinne des IAS 24.17(a).

GESAMTBZÜGE DES AUFSICHTSRATS

Der Aufsichtsrat erhält satzungsgemäß für seine Tätigkeit für die Obergesellschaft und den Konzern ausschließlich fixe Bezüge in Höhe von TEUR 510 (Vorjahr: TEUR 510), die im Geschäftsjahr zurückgestellt wurden. Es werden keine variablen Vergütungen gewährt.

Im Einzelnen wurden folgende Beträge vergütet, bei denen es sich um kurzfristig fällige Leistungen im Sinne des IAS 24.17(a) handelt.

TEUR	2013/14 Gesamt	2012/13 Gesamt
Aufsichtsrat		
Dr. Ernst F. Schröder – Vorsitzender	180,0	180,0
Udo Hardieck – stellvertretender Vorsitzender	90,0	90,0
Charlotte Weber-Dresselhaus	60,0	60,0
Dr. Wolf-Albrecht Prautzsch, bis zum 31.10.2014	60,0	60,0
Olaf Dieckmann – Arbeitnehmervertreter	60,0	60,0
Klaus Lippert – Arbeitnehmervertreter	60,0	60,0
	510,0	510,0

Den angestellten Arbeitnehmervertretern im Aufsichtsrat steht weiterhin ein reguläres Gehalt im Rahmen ihres Arbeitsvertrags zu.

Es besteht ein Mietverhältnis mit der von Herrn Udo Hardieck kontrollierten Udo Hardieck e.K. Die Mietaufwendungen im Geschäftsjahr 2013/14 beliefen sich auf TEUR 25 (Vorjahr: TEUR 27).

ANTEILSBESITZ DES VORSTANDS

Der Vorstand hielt am Bilanzstichtag direkt und indirekt 14.458.065 Aktien (Vorjahr: 14.451.327 Aktien).

ANTEILSBESITZ DES AUFSICHTSRATS

Mitglieder des Aufsichtsrates hielten am Bilanzstichtag direkt und indirekt 8.072.051 Aktien (Vorjahr: 8.064.079 Aktien).

ANTEILSBESITZ

Die R+U Weber GmbH&Co. KG, Halle/Westfalen, Deutschland, hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 21. März 2005 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der GERRY WEBER International AG (ISIN: DE0003304101), 33790 Halle/Westfalen, Deutschland, am 21. März 2005 die Meldeschwellen von 5 % der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 26,35 % der Stimmrechte betrug.

Die Hardieck Anlagen GmbH & Co. KG, Halle/Westfalen, Deutschland, hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 24. Oktober 2012 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der GERRY WEBER International AG (ISIN: DE0003304101), 33790 Halle/Westfalen, Deutschland, am 19. Oktober 2012 durch Aktien die Meldeschwellen von 3, 5, 10, 15 % der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 16,78 % der Stimmrechte (7.704.000 Stimmrechte) betrug.

Die Hardieck Anlagen-Verwaltungs-GmbH, Halle/Westfalen, Deutschland, hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 24. Oktober 2012 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der GERRY WEBER International AG (ISIN: DE0003304101), 33790 Halle/Westfalen, Deutschland, am 19. Oktober 2012 die Meldeschwellen von 3, 5, 10, 15 % der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 16,78 % der Stimmrechte (7.704.000 Stimmrechte) betrug. Sämtliche dieser Stimmrechte werden der Hardieck Anlagen-Verwaltungs-GmbH nach § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 WpHG zugerechnet. Von folgenden kontrollierten Unternehmen werden der Hardieck Anlagen-Verwaltungs-GmbH dabei 3 % oder mehr zugerechnet: Hardieck Anlagen GmbH&Co. KG.

Die Allianz Global Investors Europe GmbH, Frankfurt am Main, Deutschland hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 4. Juli 2014 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der GERRY WEBER International AG, Halle/Westfalen, Deutschland am 1. Juli 2014 die Schwelle von 3 % der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 3,12 % (das entspricht 1.432.050 Stimmrechten) betragen hat. 1,12 % der Stimmrechte (das entspricht 511.946 Stimmrechten) sind der Gesellschaft gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 6 WpHG zuzurechnen.

TRANSAKTIONEN GEM. § 15A WPHG

Herr Gerhard Weber, Vorsitzender des Vorstands bis zum 31. Oktober 2014, hat im Berichtsjahr über eine von ihm beherrschte Gesellschaft 2.638 Stück Aktien zu Kursen zwischen 27,66 und 29,04 EUR/Stück erworben.

Herr Ralf Weber, Vorstand, hat am 16. Oktober 2014 4.100 Stück Aktien zu Kursen zwischen 27,63 und 28,21 EUR/Stück erworben.

Ferner hat Herr Ralf Weber Derivate (Nominale: 14.500) zu Kursen zwischen 29,41 und 30,21 EUR/Stück veräußert und Derivate (Nominale: 4.600) zu einem Kurs von EUR 32,70/Stück erworben. Diesen Derivaten liegen jeweils Aktien der GERRY WEBER International AG als Basiswert zu Grunde.

Frau Charlotte Weber-Dresselhaus, Aufsichtsrat, hat am 29. August 2014 8.000 Stück Aktien zu einem Kurs von 33,00 EUR/Stück erworben.

HONORARE DES KONZERNABSCHLUSSPRÜFERS

Es wurden folgende Honorare des Abschlussprüfers als Aufwand des Konzerns erfasst:

TEUR	2013 / 14	2012 / 13
Abschlussprüfungsleistungen	431	420
Andere Bestätigungsleistungen	9	0
Steuerberatungsleistungen	85	35
Sonstige Leistungen	400	191
	925	646

DEUTSCHER CORPORATE GOVERNANCE KODEX / ERKLÄRUNG NACH § 161 AKTG

Die nach § 161 AktG vorgeschriebene Erklärung wurde von Vorstand und Aufsichtsrat am 2. Dezember 2014 abgegeben und auf der Homepage der GERRY WEBER International AG unter www.gerryweber.com unter der Rubrik Investoren / Corporate Governance veröffentlicht.

EREIGNISSE NACH DEM BILANZSTICHTAG

Nach dem Ende des Geschäftsjahres 2013/14 (31. Oktober 2014) haben sich folgende Ereignisse ergeben, die sowohl die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage, als auch die zukünftige Geschäftsentwicklung des GERRY WEBER Konzerns beeinflussen können:

Die GERRY WEBER International AG hat am 22. Dezember 2014, unter vorbehaltlicher Zustimmung des Kartellamtes in Deutschland und der Bundeswettbewerbsbehörde in Österreich, von der Private Equity Gesellschaft Change Capital Partners LLP alle Anteile des Münchener Modeunternehmens Hallhuber erworben. Mit der Erweiterung des Markenportfolios um die beiden komplementären Hallhuber-Marken erschließt die GERRY WEBER Gruppe eine neue, jüngere Zielgruppe. Der Erwerb bestätigte die angekündigte Strategie der GERRY WEBER International AG, auch durch Zukäufe profitabel wachsen zu wollen.

GERRY WEBER wird Hallhuber als eigenständige Marke im Konzern führen. Durch die Einbringung seiner operativen Expertise im Bereich Beschaffung, internationale Retail-Expansion und Logistik erwartet GERRY WEBER durch die Akquisition nicht nur einen attraktiven Beitrag zur Profitabilität des Konzerns, sondern auch eine Beschleunigung des Unternehmenswachstums.

Der Kaufpreis wird voraussichtlich durch die Aufnahme langfristiger Fremdmittel finanziert werden.

Am 22. Januar 2015 gab die GERRY WEBER International AG bekannt, dass der Aufsichtsrat in seiner nächsten Sitzung am 24. Februar 2015 Ralf Weber mit Wirkung zum 25. Februar 2015 zum Vorsitzenden des Vorstands ernennen wird.

Darüber hinaus haben sich keine weiteren nennenswerten Ereignisse ergeben, die sowohl die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage, als auch die zukünftige Geschäftsentwicklung des GERRY WEBER Konzerns wesentlich beeinflussen können.

Der Konzernabschluss und Konzernlagebericht der GERRY WEBER International AG sind durch Beschluss vom 30. Januar 2015 durch den Vorstand zur Weiterleitung an den Aufsichtsrat freigegeben worden.

Die Veröffentlichung des Konzernabschlusses erfolgt am 26. Februar 2015.

BEFREIENDER KONZERNABSCHLUSS GEM. § 264 ABS. 3 HGB

Nachfolgende vollkonsolidierte, inländische Tochterunternehmen haben von den Erleichterungsmöglichkeiten gem. § 264 Abs. 3 HGB hinsichtlich der Offenlegung ihrer Jahresabschlussunterlagen und der Aufstellung des Lageberichts Gebrauch gemacht:

- TAIFUN-Collection Gerry Weber Fashion GmbH, Halle / Westfalen,
- Gerry Weber Life-Style Fashion GmbH, Halle / Westfalen,
- SAMOON-Collection Fashion-Concept Gerry Weber GmbH, Halle / Westfalen,
- Gerry Weber Retail GmbH, Halle / Westfalen

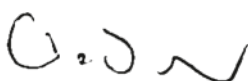
VERÖFFENTLICHUNG DES KONZERNABSCHLUSSES

Der Konzernabschluss in der gesetzlichen Form wird vom Aufsichtsrat der GERRY WEBER International AG in seiner Sitzung am 24. Februar 2015 geprüft und gebilligt und ist damit zur elektronischen Veröffentlichung im Bundesanzeiger freigegeben.

Halle / Westfalen, den 30. Januar 2015

GERRY WEBER International AG

Vorstand



Ralf Weber



Dr. David Frink



Arnd Buchardt

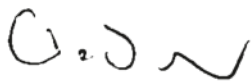
VERSICHERUNG DER GESETZLICHEN VERTRETER („BILANZEID“)

„Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen der Konzernabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und im Konzernlagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage des Konzerns so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird, sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns beschrieben sind.“

Halle/Westfalen, den 30. Januar 2015

GERRY WEBER International AG

Der Vorstand



Ralf Weber



Dr. David Frink



Arnd Buchardt

BESTÄTIGUNGSVERMERK DES ABSCHLUSSPRÜFERS

Wir haben den von der Gerry Weber International AG, Halle/Westfalen, aufgestellten Konzernabschluss – bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung, Gesamtergebnisrechnung, Eigenkapitalveränderungsrechnung, Kapitalflussrechnung und Anhang – sowie den Konzernlagebericht, der mit dem Lagebericht der Gerry Weber International AG zusammengefasst ist, für das Geschäftsjahr vom 1. November 2013 bis 31. Oktober 2014 geprüft. Die Aufstellung von Konzernabschluss und zusammengefasstem 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 der Satzung liegt in der Verantwortung des Vorstands der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzernabschluss und den zusammengefassten 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 zusammengefassten 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 zusammengefassten 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 des Vorstands sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses und des zusammengefassten Konzernlageberichts. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Konzernabschluss den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften sowie den ergänzenden Bestimmungen der Satzung und vermittelt unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns. Der zusammengefasste 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.

Bielefeld, den 10. Februar 2015

PricewaterhouseCoopers
Aktiengesellschaft
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Carsten Schürmann
Wirtschaftsprüfer

Burkhard Peters
Wirtschaftsprüfer

ENTWICKLUNG DES ANLAGEVERMÖGENS DES KONZERNS

im Geschäftsjahr 2013/14

Anschaffungs- und Herstellungskosten

in TEUR	01.11.2013	Zugänge	Abgänge	Umbuchungen	31.10.2014
ANLAGEVERMÖGEN					
Immaterielle Vermögensgegenstände					
Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	86.133,0	17.654,9 ¹	491,4	1.676,1	104.972,6
Geschäfts- oder Firmenwert aus der Kapitalkonsolidierung	21.205,8	12.981,5 ²	0,0	0,0	34.187,3
Geleistete Anzahlungen	3.566,9	4.563,4	0,0	-1.541,3	6.589,0
	110.905,7	35.199,8	491,4	134,8	145.748,9
Sachanlagen					
Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	162.910,0	10.681,8	1.318,5	204,3	172.477,6
Technische Anlagen und Maschinen	6.579,5	1.247,7	0,0	-47,7	7.779,5
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	71.925,2	9.374,5	1.491,3	-96,9	79.711,5
Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	1.430,8	23.898,3		-194,5	25.134,6
	242.845,5	45.202,3	2.809,8	-134,8	285.103,2
Renditeimmobilien	28.162,2	59,2	0,0	0,0	28.221,4
Finanzanlagen					
Beteiligungen	270,0	136,2	0,0	0,0	406,2
Sonstige Ausleihungen	2.823,7	392,1	348,3	0,0	2.867,5
	3.093,7	528,3	348,3	0,0	3.273,7
	385.007,1	80.989,6	3.649,5	0,0	462.347,2

¹ Davon Zugang aus Unternehmenszusammenschlüssen TEUR 9.670,5

² Davon Zugang aus Unternehmenszusammenschlüssen TEUR 12.981,5

Kumulierte Abschreibungen				Nettobuchwerte		
	01.11.2013	Zugänge	Abgänge	31.10.2014	31.10.2014	31.10.2013
	40.550,9	10.288,5	250,8	50.588,6	54.384,0	45.582,1
	264,5	0,0	0,0	264,5	33.922,8	20.941,3
	0,0	0,0	0,0	0,0	6.589,0	3.566,9
	40.815,4	10.288,5	250,8	50.853,1	94.895,8	70.090,3
	37.752,1	5.325,7	686,0	42.391,8	130.085,8	125.157,9
	5.409,7	769,3	0,0	6.179,0	1.600,5	1.169,8
	33.773,9	8.411,7	778,7	41.406,9	38.304,6	38.151,3
	0,0	0,0	0,0	0,0	25.134,6	1.430,8
	76.935,7	14.506,7	1.464,7	89.977,7	195.125,5	165.909,8
	910,3	483,1	0,0	1.393,4	26.828,0	27.251,9
	264,4	0,0	0,0	264,4	141,8	5,6
	450,0	0,0	0,0	450,0	2.417,5	2.373,7
	714,4	0,0	0,0	714,4	2.559,3	2.379,3
	119.375,8	25.278,3	1.715,5	142.938,6	319.408,6	265.631,3

ENTWICKLUNG DES ANLAGEVERMÖGENS DES KONZERNS

im Geschäftsjahr 2012/13

Anschaffungs- und Herstellungskosten

in TEUR	01.11.2012	Zugänge	Abgänge	Umbuchungen	31.10.2013
ANLAGEVERMÖGEN					
Immaterielle Vermögensgegenstände					
Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	63.881,5	22.212,6 ¹	289,0	327,9	86.133,0
Geschäfts- oder Firmenwert aus der Kapitalkonsolidierung	15.007,6	6.198,2 ²	0,0	0,0	21.205,8
Geleistete Anzahlungen	2.600,5	1.534,8	121,9	-446,5	3.566,9
	81.489,6	29.945,6	410,9	-118,6	110.905,7
Sachanlagen					
Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	150.509,6	11.422,4	1.079,3	2.057,3	162.910,0
Technische Anlagen und Maschinen	6.269,7	788,4	493,1	14,5	6.579,5
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	66.895,5	8.578,3	4.119,2	570,6	71.925,2
Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	2.816,5	1.147,0	8,9	-2.523,8	1.430,8
	226.491,3	21.936,1	5.700,5	118,6	242.845,5
Renditeimmobilien	27.960,9	201,3	0,0	0,0	28.162,2
Finanzanlagen					
Beteiligungen	266,1	3,9	0,0	0,0	270,0
Sonstige Ausleihungen	3.243,1	76,8	496,2	0,0	2.823,7
	3.509,2	80,7	496,2	0,0	3.093,7
	339.451,0	52.163,7	6.607,6	0,0	385.007,1

¹ Davon Zugang aus Unternehmenszusammenschlüssen TEUR 14.146,0

² Davon Zugang aus Unternehmenszusammenschlüssen TEUR 6.198,2

Kumulierte Abschreibungen				Nettobuchwerte		
	01.11.2012	Zugänge	Abgänge	31.10.2013	31.10.2013	31.10.2012
	32.720,8	8.001,3	171,2	40.550,9	45.582,1	31.160,7
	264,5	0,0	0,0	264,5	20.941,3	14.743,1
	0,0	0,0	0,0	0,0	3.566,9	2.600,5
	32.985,3	8.001,3	171,2	40.815,4	70.090,3	48.504,3
	32.986,0	4.894,7	128,6	37.752,1	125.157,9	117.523,6
	5.486,6	350,2	427,1	5.409,7	1.169,8	783,1
	28.457,4	7.892,5	2.575,9	33.773,9	38.151,3	38.438,1
	0,0	0,0	0,0	0,0	1.430,8	2.816,5
	66.930,0	13.137,3	3.131,6	76.935,8	165.909,8	159.561,3
	429,0	481,3	0,0	910,3	27.251,9	27.531,9
	262,4	2,0	0,0	264,4	5,6	3,7
	450,0	0,0	0,0	450,0	2.373,7	2.793,1
	712,4	2,0	0,0	714,4	2.379,3	2.796,8
	101.056,7	21.621,9	3.302,8	119.375,8	265.631,3	238.394,3

JAHRESABSCHLUSS

**DER GERRY WEBER INTERNATIONAL AG (KURZFASSUNG)
FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2013/14**

165 Gewinn- und Verlustrechnung

166 Bilanz

Die Entwicklung der GERRY WEBER Gruppe kommt am besten im Konzernabschluss zum Ausdruck. Daher haben wir uns entschlossen, den nach HGB aufgestellten Einzelabschluss der GERRY WEBER International AG über das Geschäftsjahr 2013/14 in verkürzter Fassung zu veröffentlichen.

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

für die Zeit vom 1. November 2013 bis zum 31. Oktober 2014

in TEUR	2013 / 14	2012/13
Umsatzerlöse	8.546,7	8.280,7
Erhöhung oder Verminderung des Bestands an unfertigen Erzeugnissen und unfertigen Leistungen	-103,2	132,1
Andere aktivierte Eigenleistungen	618,0	0,0
Sonstige betriebliche Erträge	94.398,5	100.415,2
davon aus Währungsumrechnungen: TEUR 265,1 (Vorjahr: TEUR 180,7)		
Materialaufwand		
Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und für bezogene Waren	-5.579,5	-6.913,8
Aufwendungen für bezogene Leistungen	-345,9	-290,5
	-5.925,4	-7.204,3
Personalaufwand		
Löhne und Gehälter	-32.642,5	-35.946,6
Soziale Abgaben	-4.698,9	-5.204,3
	-37.341,4	-41.150,9
Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	-7.157,0	-6.838,8
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-46.641,6	-43.727,0
davon aus Währungsumrechnungen: TEUR 0,0 (Vorjahr: TEUR 655,5)		
Erträge aus Beteiligungen	272,3	0,0
davon aus verbundenen Unternehmen: TEUR 272,3 (Vorjahr: TEUR 0,0)		
Erträge aus Gewinnabführungsverträgen	98.001,4	112.624,2
Erträge aus anderen Wertpapieren und Ausleihungen des Finanzanlagevermögens	24,6	29,7
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	1.977,8	1.938,3
davon aus der Aufzinsung von Forderungen: TEUR 17,2 (Vorjahr: TEUR 23,0)		
davon aus verbundenen Unternehmen: TEUR 1.707,7 (Vorjahr: TEUR 1.755,5)		
Abschreibungen auf Finanzanlagen und auf Wertpapiere des Umlaufvermögens	0,0	-2,0
Aufwendungen aus Verlustübernahme	0,0	-17.355,4
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-2.139,9	-948,9
davon aus der Abzinsung von Forderungen: TEUR 55,9 (Vorjahr: TEUR 0,0)		
davon aus der Aufzinsung von Rückstellungen: TEUR 5,2 (Vorjahr: TEUR 13,3)		
davon an verbundene Unternehmen: TEUR 7,8 (Vorjahr: TEUR 13,2)		
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	104.530,8	106.192,9
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-31.452,5	-31.019,9
Sonstige Steuern	-286,4	-299,4
Jahresüberschuss	72.791,9	74.873,6
Gewinnvortrag	11.725,2	6.281,0
Einstellung in andere Gewinnrücklagen	-35.000,0	-35.000,0
Bilanzgewinn	49.517,1	46.154,6

BILANZ

zum 31. Oktober 2014

AKTIVA

in TEUR

	31.10.2014	31.10.2013
ANLAGEVERMÖGEN		
Immaterielle Vermögensgegenstände		
Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	9.186,6	7.306,9
Geleistete Anzahlungen	6.589,0	3.425,9
	15.775,6	10.732,8
Sachanlagen		
Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	87.764,4	86.146,7
Technische Anlagen und Maschinen	144,9	209,6
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	5.107,4	4.920,7
Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	23.489,9	563,0
	116.506,6	91.840,0
Finanzanlagen		
Anteile an verbundenen Unternehmen	94.887,8	28.844,1
Beteiligungen	12,3	5,6
Sonstige Ausleihungen	2.059,5	1.844,4
	96.959,6	30.694,1
	229.241,9	133.266,9
UMLAUFVERMÖGEN		
Vorräte		
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	1.634,6	1.477,3
Unfertige Erzeugnisse, unfertige Leistungen	44,6	147,8
Geleistete Anzahlungen	198,5	127,7
	1.877,7	1.752,9
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	1.752,4	2.976,7
davon mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr: TEUR 480,0 (Vorjahr: TEUR 239,0)		
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	222.491,2	228.508,8
davon aus Lieferungen und Leistungen: TEUR 1.360,8 (Vorjahr: TEUR 1.239,0)		
Sonstige Vermögensgegenstände	5.468,5	4.814,7
davon mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr: TEUR 858,6 (Vorjahr: TEUR 1.263,2)		
	229.712,1	236.300,2
Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten	78.721,3	50.625,1
	310.311,1	288.678,2
RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN	1.950,3	1.069,6
	541.503,4	423.014,8

PASSIVA

in TEUR

	31.10.2014	31.10.2013
EIGENKAPITAL		
Gezeichnetes Kapital	45.906,0	45.906,0
Kapitalrücklagen	63.201,1	63.201,1
Gewinnrücklagen	269.426,4	234.426,4
Bilanzgewinn	49.517,0	46.154,6
	428.050,5	389.688,1
RÜCKSTELLUNGEN		
Steuerrückstellungen	495,5	882,3
Sonstige Rückstellungen	8.486,4	8.250,2
	8.981,9	9.132,5
VERBINDLICHKEITEN		
Finanzverbindlichkeiten	81.441,1	9.863,4
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	6.222,2	4.095,8
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	2.501,4	606,2
davon aus Lieferungen und Leistungen: TEUR 1.565,7 (Vorjahr: TEUR 15,3)		
Sonstige Verbindlichkeiten	13.530,4	8.982,4
davon aus Steuern: TEUR 5.441,8 (Vorjahr: TEUR 7.286,7)		
davon im Rahmen der sozialen Sicherheit: TEUR 3,9 (Vorjahr: TEUR 45,3)		
	103.695,1	23.547,8
RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN	775,9	646,4
	541.503,4	423.014,8

FINANZKALENDER

Bilanzpressekonferenz	26. Februar 2015
Veröffentlichung des 3-Monatsabschlusses	16. März 2015
Hauptversammlung	16. April 2015
Veröffentlichung des 6-Monatsabschlusses	12. Juni 2015
Veröffentlichung des 9-Monatsabschlusses	11. September 2015
Geschäftsjahresende 2014/15	31. Oktober 2015

IMPRESSUM

REDAKTION UND KONTAKT

GERRY WEBER International AG
Claudia Kellert/Anne Hengelage
Neulehenstraße 8
33790 Halle/Westfalen

Telefon: +49 (0) 5201 18 5 – 0
Fax: +49 (0) 5201 58 57
E-Mail: c.kellert@gerryweber.de
Internet: www.gerryweber.com

KONZEPTION, LAYOUT UND SATZ

IR-One AG & Co.,
Hamburg
www.ir-1.com

FOTOS

Arzenšek/Photography &
Visual Projects, Köln
www.arzensek.com

www.opixx.org

ZUKUNFTSBEZOGENE AUSSAGEN

Dieser Geschäftsbericht enthält in die Zukunft gerichtete Aussagen, die auf Annahmen und Schätzungen der Unternehmensleitung der GERRY WEBER International AG beruhen. Auch wenn die Unternehmensleitung der Ansicht ist, dass diese Annahmen und Schätzungen zutreffend sind, können die künftige tatsächliche Entwicklung und die künftigen tatsächlichen Ergebnisse von diesen Annahmen und Schätzungen aufgrund vielfältiger Faktoren erheblich abweichen. Zu diesen Faktoren können beispielsweise die Veränderung der gesamtwirtschaftlichen Lage, der gesetzlichen und regulatorischen Rahmenbedingungen in Deutschland und der EU sowie Veränderungen in der Branche gehören. Die GERRY WEBER International AG übernimmt keine Gewährleistung und keine Haftung dafür, dass die künftige Entwicklung und die künftig erzielten tatsächlichen Ergebnisse mit den in diesem Geschäftsbericht geäußerten Annahmen und Schätzungen übereinstimmen werden. Es ist von der GERRY WEBER International AG weder beabsichtigt, noch übernimmt die GERRY WEBER International AG eine gesonderte Verpflichtung, zukunftsbezogene Aussagen zu aktualisieren, um sie an Ereignisse oder Entwicklungen nach dem Datum dieses Berichts anzupassen. Bei Prozentangaben und Zahlen in diesem Bericht können Rundungsdifferenzen auftreten.

Der Geschäftsbericht liegt ebenfalls in englischer Übersetzung vor; bei Abweichungen geht die deutsche Fassung des Geschäftsberichts der englischen Übersetzung vor. Er steht in beiden Sprachen im Internet unter www.gerryweber.com zum Download bereit.

5-JAHRES-KENNZAHLEN (IFRS)

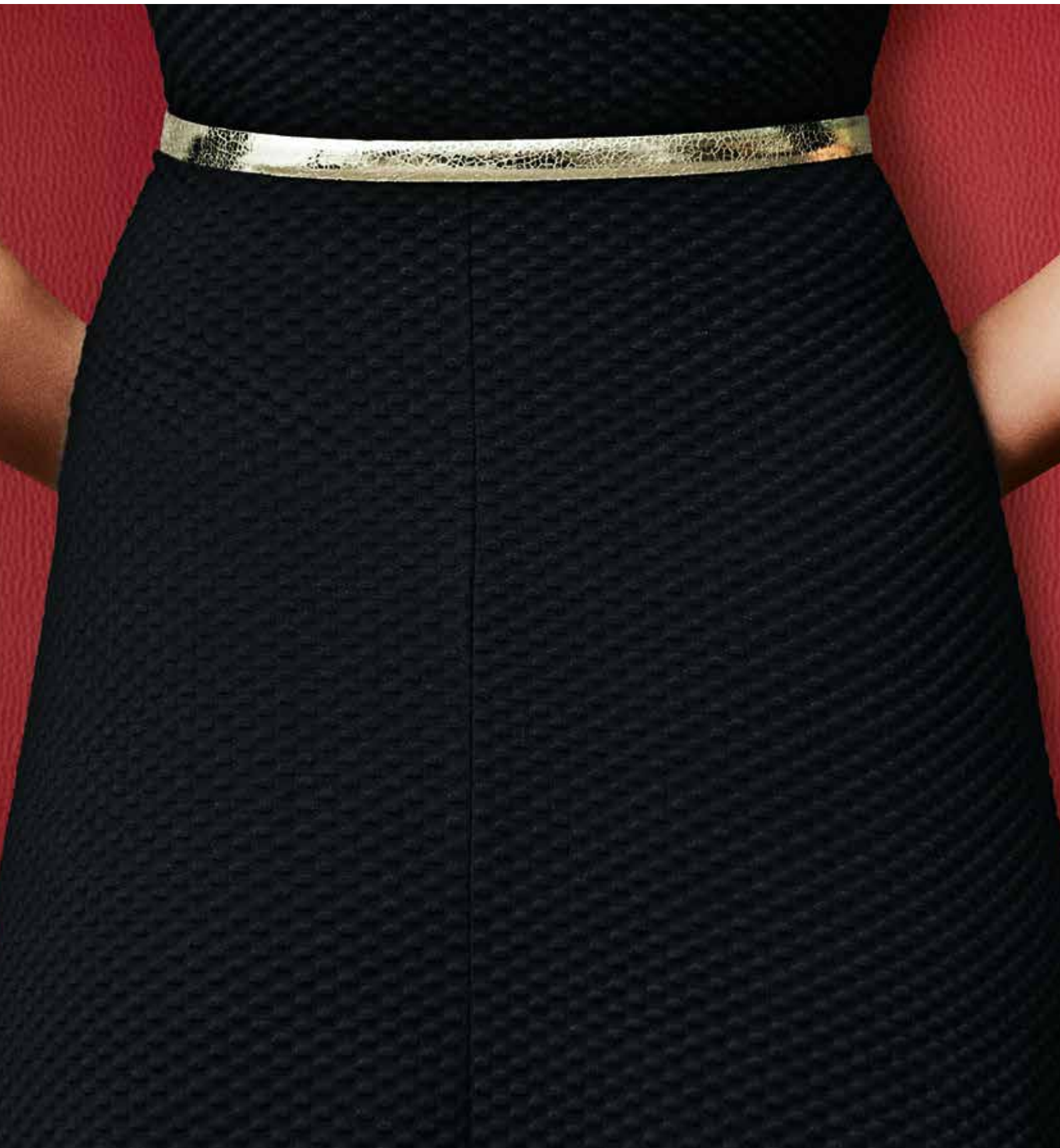
in Mio. EUR	2013/14	2012/13	2011/12	2010/11	2009/10
Umsatz	852,1	852,0	802,3	702,7	621,9
Inland	510,4	520,2	491,0	420,8	370,1
Ausland	341,7	331,8	311,3	281,9	251,8
Umsatz⁴	852,1	852,0	802,3	702,7	615,3
Wholesale	447,2	488,3	502,8	484,7	441,7
Retail	404,9	363,7	299,5	218,0	173,6
Umsatzanteile					
GERRY WEBER	76,2 %	75,2 %	76,4 %	78,3 %	77,1 %
TAIFUN	18,3 %	19,4 %	18,3 %	16,6 %	16,6 %
SAMOON	5,6 %	5,3 %	5,3 %	5,1 %	5,3 %
Übrige	<1,0 %	<1,0 %	<1,0 %	<1,0 %	<1,0 %
Materialaufwand	390,9	386,2	404,8	361,5	318,8
Personalaufwand	154,9	143,3	125,8	103,3	91,4
Sonstige betriebliche Aufwendungen	214,3	203,7	187,6	152,2	137,0
Abschreibungen	25,3	21,6	16,3	11,9	11,9
Ertragskennzahlen					
EBITDA	134,2	127,5	132,3	111,6	95,2
EBITDA-Marge	15,7 %	15,0 %	16,5 %	15,9 %	15,3 %
EBIT	108,9	105,8	115,9	99,6	83,3
EBIT-Marge	12,8 %	12,4 %	14,5 %	14,2 %	13,4 %
EBT	104,6	102,8	113,7	97,6	79,6
EBT-Marge	12,3 %	12,1 %	14,2 %	13,9 %	12,8 %
Jahresüberschuss	71,4	71,0	78,8	67,0	54,0
Ergebnis je Aktie in EUR ¹	1,56	1,55	1,72	1,48 ¹	1,29 ²
Bilanzsumme	685,2	531,6	483,6	415,0	326,5
Eigenkapital	455,3	395,8	363,0	313,9	210,5
Investitionen	65,0	37,9	84,8	44,4	28,7
Eigenkapitalquote	66,4 %	74,5 %	75,1 %	75,7 %	64,5 %
Kennzahlen					
Mitarbeiter im Jahresdurchschnitt	5.202	4.700	4.121	3.260	2.699
Return on Investment (ROI) ³	15,9 %	19,9 %	24,0 %	24,0 %	25,5 %
Return on Equity (ROE) ³	23,9 %	26,7 %	31,9 %	31,7 %	39,6 %

¹ Auf Basis der ausstehenden Aktienzahl von 45.905.960

² 2009/10 Anpassung nach Ausgabe von Gratisaktien im Verhältniss 1:1 im Juli

³ Auf Basis des EBIT

⁴ Geänderte Segmentberichterstattung rückwirkend bis 2010/11



GERRY WEBER INTERNATIONAL AG

Neulehenstraße 8
33790 Halle / Westfalen
www.gerryweber.com