

GERRY WEBER
INTERNATIONAL AG



ALL AROUND THE WORLD

GESCHÄFTSBERICHT 2012/13

DIE GERRY WEBER MARKENWELT

**GERRY WEBER
EDITION**

G.W.

TAIFUN

SAMOON
by GERRY WEBER



GERRY WEBER

ALL AROUND THE WORLD

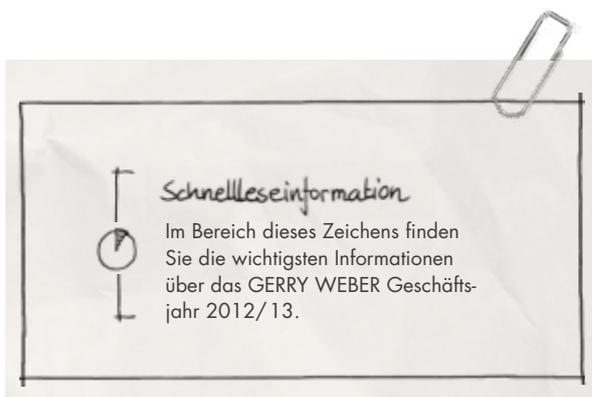
Gegründet vor 40 Jahren in Halle/Westfalen ist die GERRY WEBER International AG mit ihren fünf starken Marken GERRY WEBER, GERRY WEBER EDITION, G.W., TAIFUN und SAMOON stetig gewachsen. Die Gesellschaft ist mit Vertriebsstrukturen in mehr als 62 Ländern vertreten.

Das erste in Eigenregie betriebene House of GERRY WEBER wurde 1999 in Bielefeld eröffnet. Mittlerweile ist GERRY WEBER mit eigenen Geschäften in elf europäischen Ländern vertreten und führt 568 eigene Stores, 111 Concession Flächen sowie 22 Outlet Center. Hinzukommen fünf eigene Online Shops in Deutschland, den Niederlanden, Österreich, der Schweiz und Polen.

Neben den eigenen Retail Vertriebsstrukturen ist der Wholesale das zweite Vertriebsstandbein der GERRY WEBER Gruppe. Mehr als 271 Houses of GERRY WEBER werden weltweit durch Franchise Partnern geführt. Darunter 49 Geschäfte in Russland, 27 im Mittleren Osten sowie Shops in Kanada, Australien und seit Oktober 2013 auch auf dem südamerikanischen Kontinent in Santiago de Chile. Ergänzt werden die Houses of GERRY WEBER durch 2.816 so genannte Shop-in-Shops, auf den Verkaufsfächen unserer Wholesale Partner. Darunter zählen so namenhafte Kaufhäuser wie Peek&Clop-penburg und der Kaufhof in Deutschland, John Lewis in Großbritannien, Bloomingdale's und Dillards in den USA sowie de Bijenkorf in den Niederlanden, um nur einige Namen zu nennen.

Ausgehend von unserem Heimatmarkt Deutschland ist die GERRY WEBER Gruppe mittlerweile ein global agierender Mode- und Lifestyle Konzern. Frauen auf der ganzen Welt tragen unsere Mode, die so persönlich und individuell ist, wie die Städte, in denen wir mit unserer Marken vertreten sind.

In diesem Geschäftsbericht möchten wir Sie mit auf eine Reise in unsere „GERRY WEBER Städte und Regionen“ nehmen und diese auf unsere eigene kreative und individuelle Art vorstellen.



GERRY WEBER IN ZAHLEN

in Mio. EUR	2012/13	2011/12	Veränderung in %
Umsatz	852,0	802,3	6,2
Inland	520,2	491,0	6,0
Ausland	331,8	311,3	6,6
Umsatz	852,0	802,3	6,2
Wholesale	488,3	502,8	-2,9
Retail	363,7	299,5	21,4
Umsatzanteile			
GERRY WEBER	75,2 %	76,4 %	-1,2
TAIFUN	19,4 %	18,3 %	1,1
SAMOON	5,3 %	5,3 %	0,0
Übrige	<1,0 %	<1,0 %	
Ertragskennzahlen			
EBITDA	127,4	132,3	-3,6
EBITDA-Marge	15,0 %	16,5 %	-1,5
EBIT	105,8	115,9	-8,7
EBIT-Marge	12,4 %	14,5 %	-2,0
EBT	102,8	113,7	-9,6
EBT-Marge	12,1 %	14,2 %	-2,1
Jahresüberschuss	71,0	78,8	-9,9
Ergebnis je Aktie in EUR ¹	1,55	1,72	-9,9
Bilanzsumme	531,6	483,6	9,9
Eigenkapital	395,8	363,0	9,0
Investitionen	37,9	84,8	-55,3
Eigenkapitalquote	74,4 %	75,1 %	-0,7
Kennzahlen			
Mitarbeiter im Jahresdurchschnitt	4.700	4.121	14,0
Return on Investment (ROI) ²	19,9 %	24,0 %	-4,1
Return on Equity (ROE) ²	26,7 %	31,9 %	-5,2

¹ auf Basis der ausstehenden Aktienzahl von 45.905.960

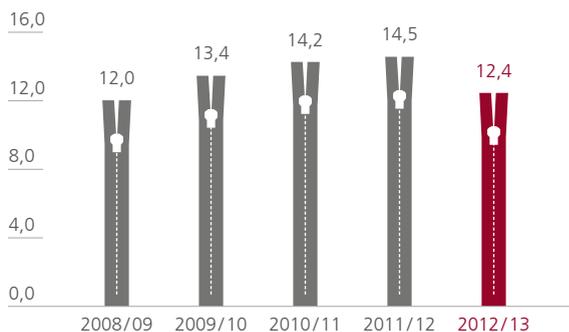
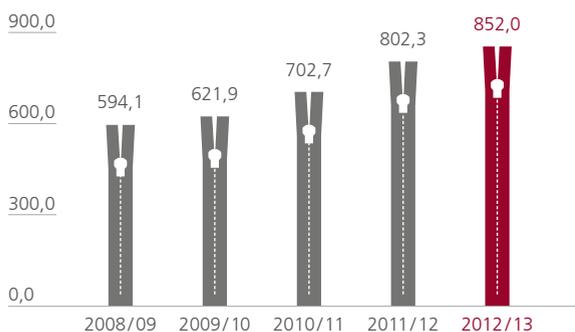
² auf Basis des EBIT

KONZERNUMSATZ

in Mio. EUR

EBIT-MARGE

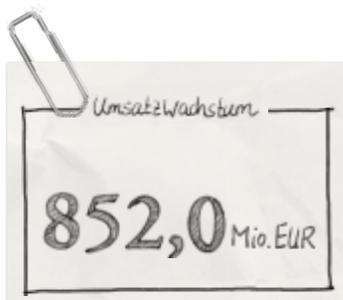
in %



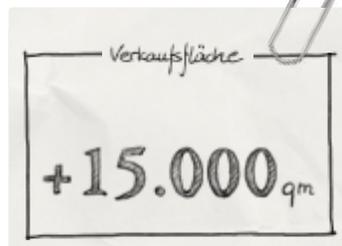
Die Kennzahlen der 5-Jahresübersicht finden Sie auf der hinteren Umschlagseite.

STANDORTE

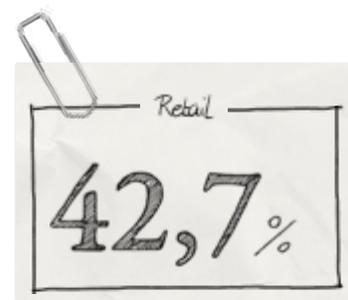
INTERNATIONALE STANDORTE



Umsatzwachstum von 6,2% im Vergleich zum Vorjahr (EUR 802,3 Mio.).



Vergößerung der in Eigenregie geführten Verkaufsflächen auf rund 124.000 qm – ein Anstieg um ca. 14%.



Anteil des Retail Segments am konsolidierten Konzernumsatz (Vorjahr: 37,3%). Ziel ist es, einen Anteil von 50% zu erreichen.



in Eigenregie geführte Houses of GERRY WEBER und Monolabel Stores, davon 147 außerhalb Deutschlands.



Mitarbeiter im Jahresdurchschnitt. Davon sind rund 71,2% in Deutschland tätig.



in Deutschland, den Niederlanden, Österreich, der Schweiz und Polen. Drei weitere Online Shops sind bereits in Planung.

INHALTSVERZEICHNIS



10 __ UNTERNEHMEN

- 10 __ Vorwort des Vorstands
- 20 __ Bericht des Aufsichtsrats
- 25 __ Corporate Governance Bericht
mit Erklärung zur Unternehmensführung
und Vergütungsbericht
- 42 __ Die GERRY WEBER Aktie
- 52 __ Corporate Social Responsibility Report

56 __ KONZERNLAGEBERICHT

- 57 __ Geschäft und Rahmenbedingungen
- 70 __ Vermögens-, Finanz- und Ertragslage
- 80 __ Chancen- und Risikobericht
- 89 __ Bericht über die Beziehung zu verbundenen
Unternehmen
- 89 __ Nachtragsbericht
- 90 __ Berichterstattung gemäß § 289 Abs. 4 HGB
bzw. § 315 Abs. 4 HGB
- 91 __ Prognosebericht



97 __ KONZERNABSCHLUSS

98 __ Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

99 __ Konzern-Gesamtergebnisrechnung

100 __ Konzernbilanz

102 __ Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

103 __ Konzern-Kapitalflussrechnung

104 __ Konzernanhang

158 __ Versicherung der gesetzlichen Vertreter

159 __ Bestätigungsvermerk

164 __ JAHRESABSCHLUSS DER GERRY WEBER INTERNATIONAL AG

165 __ Gewinn- und Verlustrechnung

166 __ Bilanz

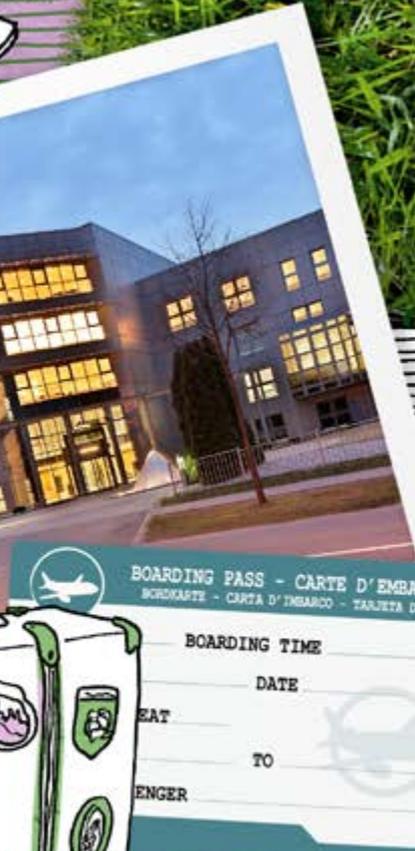
168 __ SERVICE

168 __ Finanzkalender, Impressum und Disclaimer
Mehrjahresübersicht

STADT ZUM WOHLFÜHLEN

HALLE

HIER STARTET DIE REISE IN DIE WELT
DER MODE UND TRENDS MIT GERRY WEBER.





ARQUEMENT
de EMBARQUE

BOARDING PASS

NAME _____

SEAT _____

FROM _____

TO _____

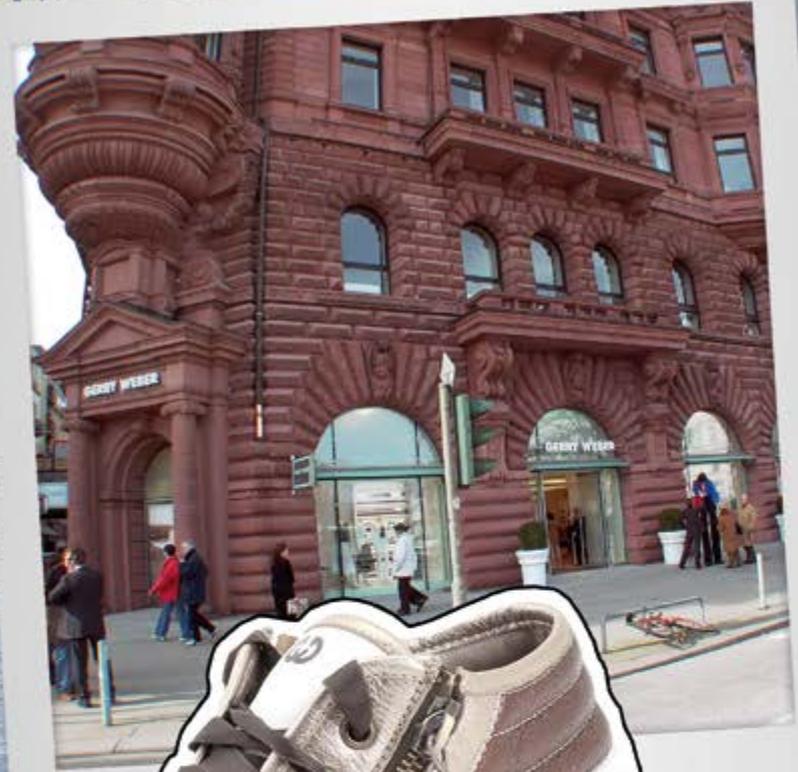
FLIGHT & DATE _____

MOIN MOIN, MEINE PERLE

HAMBURG

HIER SIND STIL UND FREIGEIST
ZUHAUSE - WIE BEI GERRY WEBER.





DIE STADT, SIE SCHWINGT

LONDON

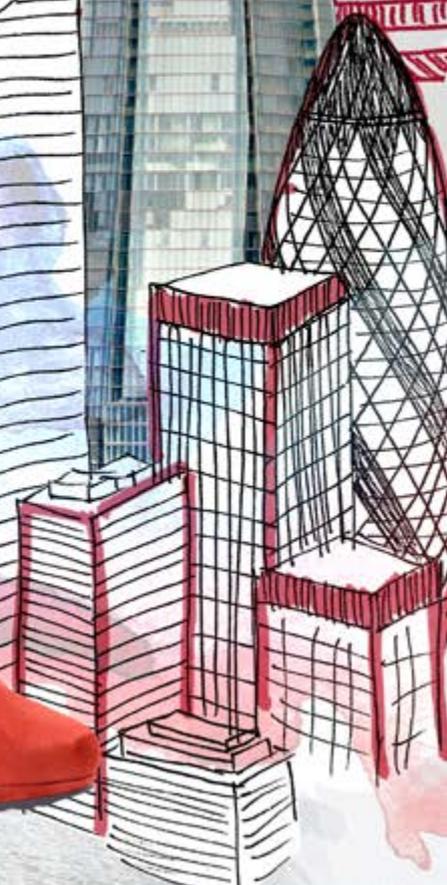
STYLISCH UND INDIVIDUELL - DAZU PASST
DIE MODE VON GERRY WEBER.



R SQUARE



DILLY



Vorwort des Vorstands

SEHR GEEHRTE DAMEN UND HERREN,
SEHR GEEHRTE AKTIONÄRINNEN UND AKTIONÄRE,

ein herausforderndes Geschäftsjahr 2012/13 für die gesamte Modeindustrie liegt hinter uns. Den widrigen Wetterbedingungen in Zentraleuropa, verbunden mit niedrigeren Kundenfrequenzen in den Geschäften, konnte sich auch unser Unternehmen nicht vollständig entziehen. Trotzdem ist es uns gelungen, unseren Umsatz um 6,2% auf EUR 852 Mio. zu erhöhen.

Wurde das 1. Quartal 2012/13 noch von einem sehr milden Winter belastet, der den Abverkauf der Winterware erschwerte, so waren die Monate Februar bis Ende Mai 2013 durch extrem kalte und schneereiche Wetterbedingungen geprägt. Von diesen schwierigen Rahmenbedingungen waren nahezu alle Einzelhändler betroffen. Ware blieb zum Teil in den Regalen liegen und die Bestände der Händler erhöhten sich. Die Folge waren außergewöhnlich hohe Rabatte in den Monaten Juli und August 2013. Das Zusammenspiel der genannten Faktoren führte zu einer Aktualisierung unserer ursprünglich gegebenen Umsatz- und Ertragsprognose für das Geschäftsjahr 2012/13.

Im Vorjahr 2011/12 haben wir rund 250 neue in Eigenregie geführte Houses of GERRY WEBER und Monolabel Stores eröffnet. Vor dem Hintergrund des schwierigen Marktumfeldes war der Erfolgsbeitrag dieser neu eröffneten Geschäfte niedriger als ursprünglich prognostiziert, so dass sich unser operatives Ergebnis von EUR 115,9 Mio. im Vorjahr auf EUR 105,8 Mio. verminderte.

Trotz gegebener widriger Rahmenbedingungen haben wir das Unternehmen und unsere Mode stetig weiter entwickelt. Wir haben die internationale Expansionsstrategie konsequent fortgeführt und weiterhin an der Modeaussage unserer Kollektionen gearbeitet.



Im Geschäftsjahr 2012/13 haben wir 68 in Eigenregie geführte Houses of GERRY WEBER eröffnet, 19 davon außerhalb Deutschlands. Schwerpunkte im Ausland lagen unter anderem in Polen und den Niederlanden. Auch zukünftig werden diese Märkte neben Belgien, Tschechien, der Slowakei und Skandinavien im Fokus unserer Expansion stehen. Besonderes Augenmerk richten wir auf die nordamerikanischen Märkte Kanada und USA. Ferner haben wir die Mehrheit an 19 bestehenden Franchise Houses of GERRY WEBER



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

von unserem belgischen Partner übernommen. Insgesamt bestanden zum Ende des Geschäftsjahres 424 eigene Houses of GERRY WEBER sowie 144 Monolabel Stores im In- und Ausland. Ebenfalls dem Retail Bereich werden die 111 Concession Flächen und fünf Online Stores zugerechnet. In den kommenden Monaten werden wir verstärkt in unser Online Geschäft investieren und drei bis vier neue Online Stores eröffnen. Sie werden die bestehenden stationären Geschäfte in den Ländern, in welchen wir mit eigenen Houses of GERRY WEBER vertreten sind, als weiteren Vertriebskanal begleiten. Ziel unseres „Multichannel Ansatzes“ ist die engere Vernetzung zwischen stationären Verkaufsf lächen und unserem Bereich E-Commerce.

Auch im Wholesale Bereich sind wir weiter gewachsen. Es wurden 23 neue durch Franchise Partner geführte Houses of GERRY WEBER eröffnet; alle außerhalb Deutschlands. So fanden unter anderem sieben Neueröffnungen im Mittleren Osten, fünf in Frankreich und vier in Russland statt. Das erste House of GERRY WEBER auf dem südamerikanischen Kontinent wurde im Oktober 2013 in Santiago de Chile eröffnet. Insgesamt werden 271 Houses of GERRY WEBER weltweit durch Franchise Partner geführt.

Unser Erfolg basiert vor allem auf unseren fünf starken Marken: GERRY WEBER, GERRY WEBER EDITION, G.W., TAIFUN und SAMOON. Unsere Kollektionen sind trendorientiert und bieten eine anspruchsvolle Qualität sowie eine perfekte Passform. Wir haben unsere Kollektionen in den letzten Jahren stetig weiter entwickelt, die Kollektionen Schritt für Schritt verjüngt und den Bedürfnissen unserer Kundinnen angepasst. Jedes einzelne Kleidungsstück wird im Hause GERRY WEBER entworfen und entwickelt. Wir erstellen unsere eigenen Schnittmuster, die die perfekte Passform der Kleidungsstücke gewährleisten. In der hauseigenen Näherei entstehen die Prototypen nach denen die einzelnen Kollektionsteile durch unsere Produktionspartner gefertigt werden. Alle Fertigkeiten unter einem Dach zu haben macht die Entstehung unserer Mode so einzigartig und gibt uns die Möglichkeit schneller auf sich verändernde Trends zu reagieren. Ziel ist es, die Trends noch schneller auf die Verkaufsflächen zu bringen.

Mit Ausweitung unserer Geschäftstätigkeit steigen auch die Ansprüche an unsere Prozesse und Abläufe. Daher analysieren wir fortlaufend unsere Vorgehensweisen. Wir prüfen permanent die Beschaffungsstrukturen, um weitere Qualitäts- und Preisverbesserungen erzielen zu können. Dabei unterstützen wir unsere Fertigungspartner ihr Know-how zu verbessern und ihre Arbeitsproduktivität zu steigern. Mehr als 100 eigene Techniker unterstützen dabei unsere Partner vor Ort. Nach intensiver Analyse unserer Transport- und Logistikprozesse haben wir uns 2013 entschieden, ein eigenes Logistikzentrum in unmittelbarer Nähe unserer Firmenzentrale in Halle/Westfalen zu bauen. Durch die Zusammenlegung der derzeit bestehenden vier Lager zu einem hochmodernen, nahezu vollautomatisierten Logistikzentrum wollen wir nicht nur effektiver und schneller in der Verteilung unserer Ware werden, sondern auch Kosteneinsparpotentiale realisieren. Mit dem Bau des neuen Logistikzentrums wird noch im Frühjahr 2014 begonnen werden.



Auch für das laufende Geschäftsjahr haben wir uns wieder einiges vorgenommen. Durch die Verjüngung unserer Kollektionen konnten wir nicht nur eine neue, jüngere Kundengruppe ansprechen, sondern haben die Attraktivität für die GERRY WEBER Stammkundin weiter erhöht. Die Kollektionen kommen hervorragend bei unseren Kundinnen an, sowohl auf unseren eigenen Verkaufsflächen, als auch bei unseren Handelspartnern. Positive Resultate zeigen sich ebenfalls bei der Lagerumschlagsgeschwindigkeit, die sich deutlich verbessert hat. Der positive Trend des 4. Quartals 2012/13 setzte sich auch in den ersten Wochen des laufenden Geschäftsjahres fort.

Ohne das Engagement, die Fähigkeiten und den Arbeitseinsatz unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter wäre die außerordentliche Entwicklung unseres Unternehmens in den letzten Jahre nicht möglich gewesen. Deshalb ist es uns ein besonderes Anliegen, ihnen an dieser Stelle unseren herzlichen Dank für ihren Einsatz im Sinne der GERRY WEBER Gruppe auszusprechen.

Mit dem Vorschlag an die Hauptversammlung zur Auszahlung einer stabilen Dividende in Höhe von EUR 0,75 pro Aktie beteiligen wir auch in diesem Jahr unsere Aktionäre am Erfolg der GERRY WEBER International AG.

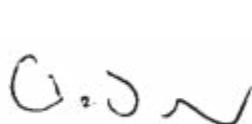
Der eingeschlagene Wachstumsweg geht im laufenden Geschäftsjahr 2013/14 weiter. Unsere Mode ist moderner und internationaler geworden. Darauf aufbauend werden wir weiter international expandieren und unsere Markenpräsenz konsequent ausbauen. Auf Basis der einzigartigen Positionierung unserer Marken, unserer modernen Kollektionen und unserer Vertriebsstrukturen im In- und Ausland sind wir für die Zukunft gut gerüstet. Daher sind wir zuversichtlich, dass wir auch in den kommenden Jahren weiter profitabel wachsen werden.

GERRY WEBER International AG

Vorstand



Gerhard Weber



Ralf Weber



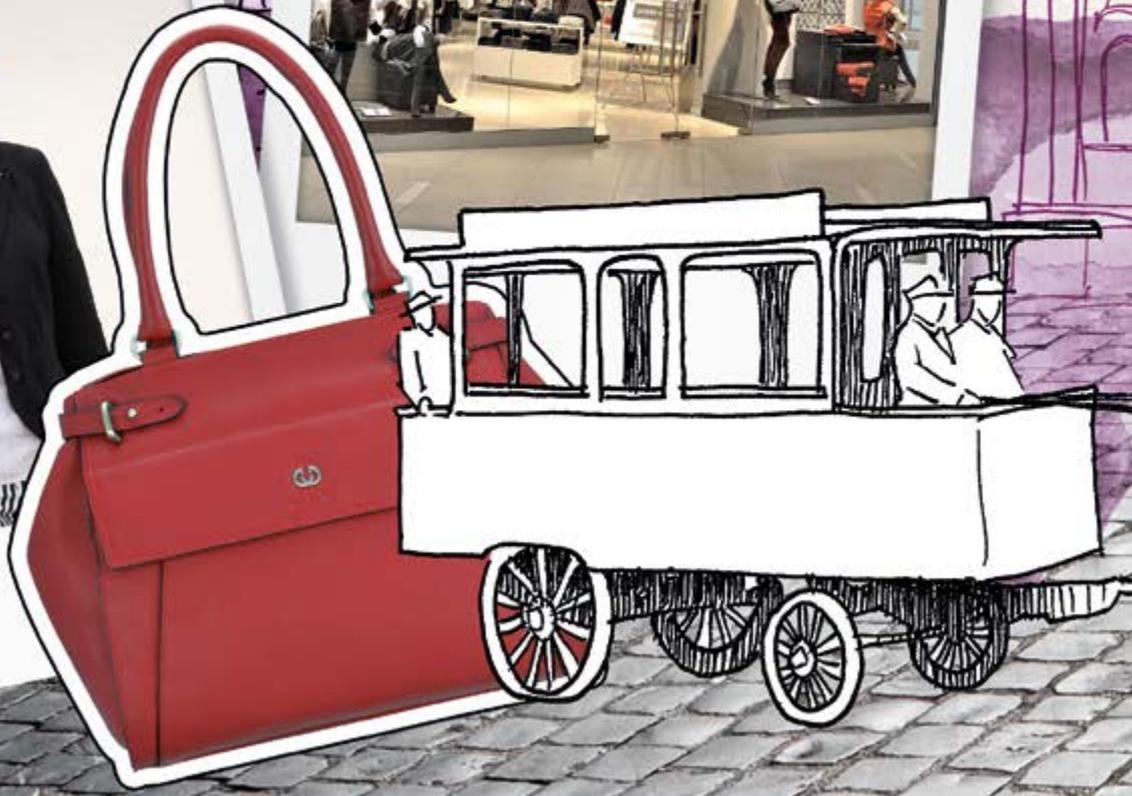
Dr. David Frink



Arnd Buchardt



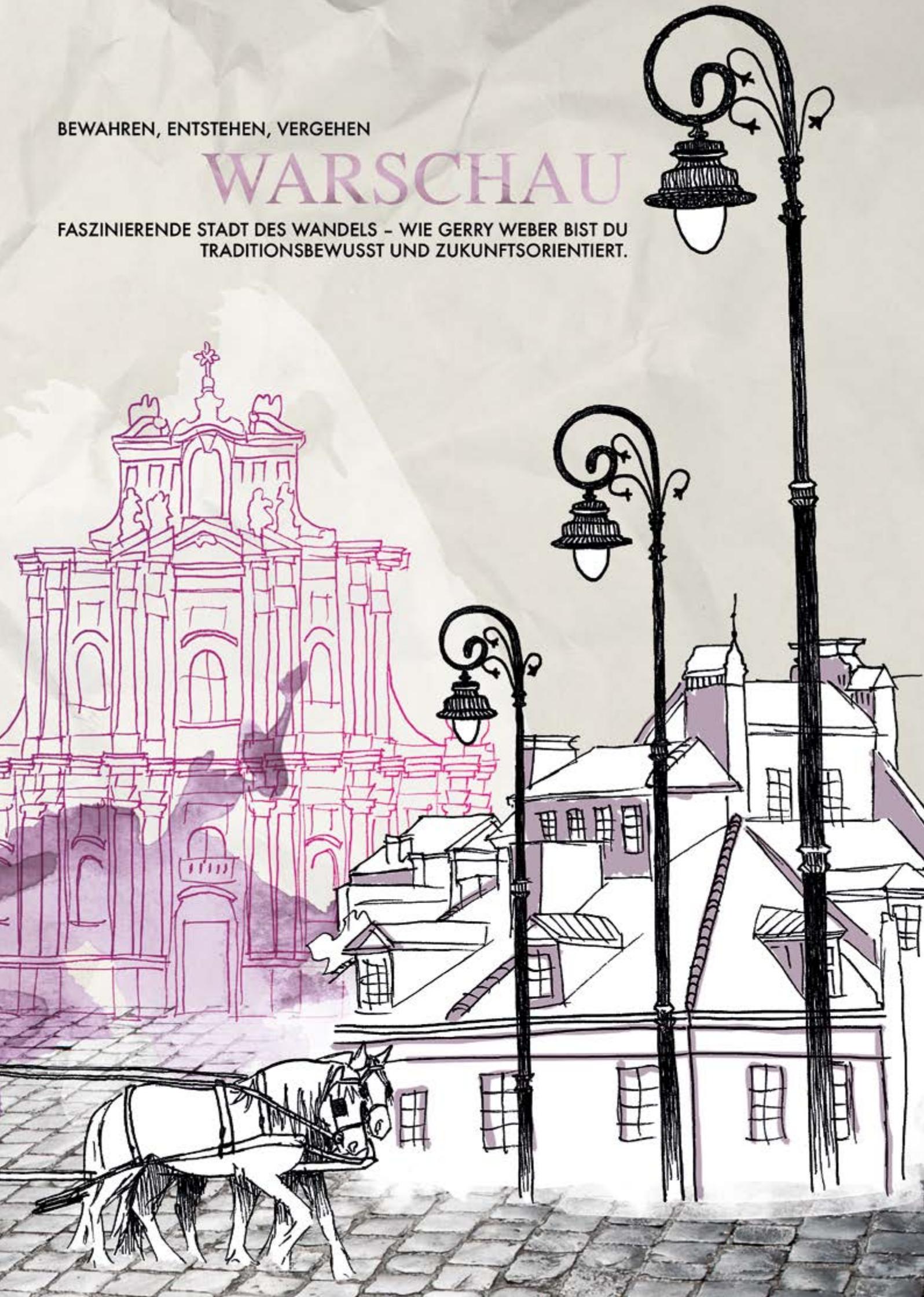
WARSZAWA



BEWAHREN, ENTSTEHEN, VERGEHEN

WARSCHAU

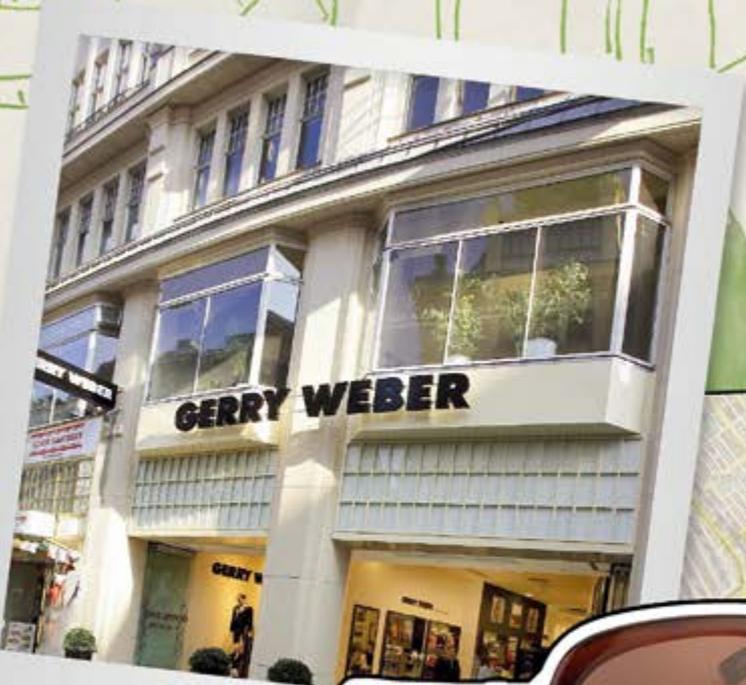
FASZINIERENDE STADT DES WANDELS - WIE GERRY WEBER BIST DU
TRADITIONSBEWUSST UND ZUKUNFTSORIENTIERT.

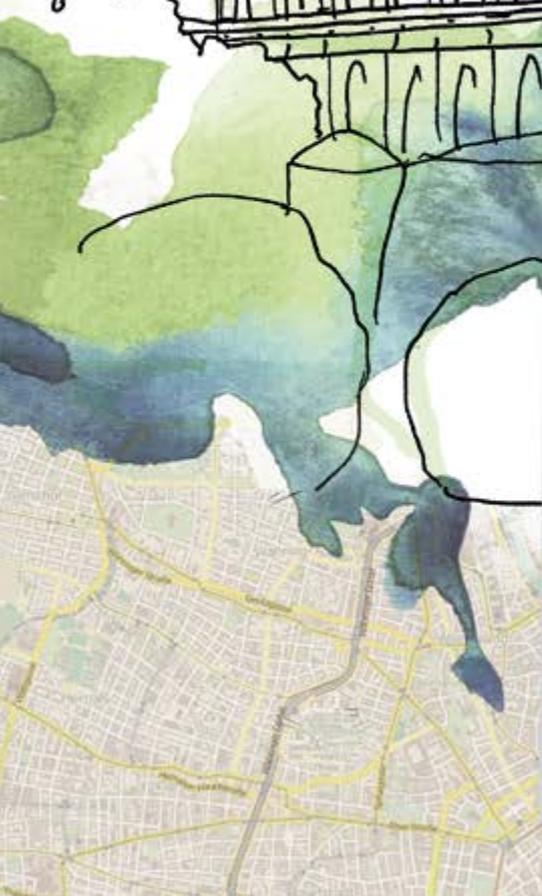
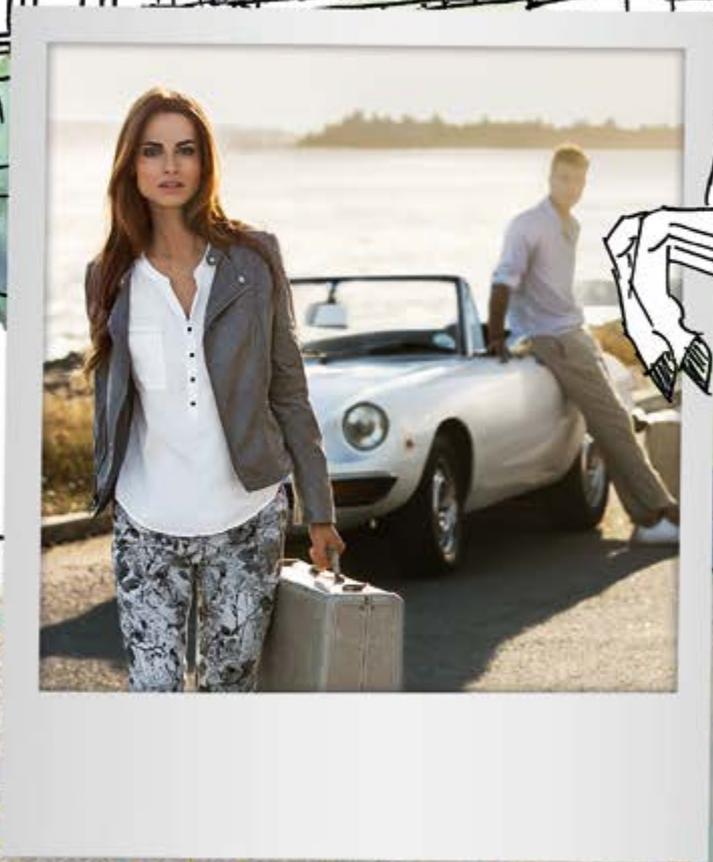


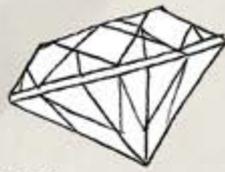
PRÄCHTIGES, PRUNKVOLLES

WIEN

IN DEINEN BEZIRKEN GEHE ICH
AUF ENTDECKUNGSREISE MIT GERRY WEBER.







AVANTGARDISTISCHES, FUNKELNDES

ANTWERPEN

MODE-MEKKA UND DESIGNER-TRAUM -
LEBENDIG WIE DIE STYLES VON GERRY WEBER.





BERICHT DES AUFSICHTSRATS

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

das Geschäftsjahr 2012/13 war kein einfaches Jahr für die GERRY WEBER International AG. Nach der Verdopplung unserer eigenen Verkaufsflächen im Jahr zuvor waren wir besonders von den schwierigen externen Rahmenbedingungen für die gesamte europäische Modebranche betroffen. Wetterbedingt weniger Kunden in den Geschäften führten zu niedrigeren Umsätzen als erwartet. Trotz der Verlangsamung des Umsatzwachstums von 14,2% im Vorjahr auf 6,2% im Berichtsjahr und einer leichten Verringerung unserer operativen Marge haben Vorstand und Aufsichtsrat beschlossen, die Dividende pro Aktie bei EUR 0,75 zu belassen. Der Aufsichtsrat der GERRY WEBER International AG wird nach einem Jahr der Konsolidierung gemeinsam mit dem Vorstand den eingeschlagenen Wachstumspfad weiter voranschreiten.

ZUSAMMENARBEIT VON VORSTAND UND AUFSICHTSRAT

Gute Unternehmensführung und -kontrolle ist auch mit einer vertrauensvollen Zusammenarbeit zwischen Vorstand und Aufsichtsrat im Interesse des Unternehmens verbunden. Der Aufsichtsrat hat im Geschäftsjahr 2012/13 die ihm nach Gesetz, Satzung und Geschäftsordnung obliegenden Aufgaben wahrgenommen. Er hat den Vorstand bei der operativen Leitung der GERRY WEBER Gruppe fortlaufend beraten und seine Geschäftsführung überprüft und überwacht. Vorstand und Aufsichtsrat haben sich ferner über die strategische Ausrichtung und insbesondere über die internationalen Expansionspläne der GERRY WEBER Gruppe abgestimmt.

Der Vorstand hat den Aufsichtsrat regelmäßig, zeitnah und umfassend in schriftlicher und mündlicher Form über alle wesentlichen Themen, die für seine Arbeit relevant sind, informiert. Dabei wurde über die Planung, die Geschäftsentwicklung auf Segmentebene einschließlich der Risikolage sowie die Umsetzung der Expansionsstrategie berichtet. Ferner wurden Geschäfte und Projekte von wesentlicher Bedeutung für das Unternehmen besprochen. Die betreffenden Geschäfte haben wir vor Genehmigung eingehend geprüft,

wobei der Nutzen, mögliche Risiken und Auswirkungen im Mittelpunkt der Diskussion standen. Intensiv setzte sich der Aufsichtsrat mit den Neuerungen des Deutschen Corporate Governance Kodex auseinander und ließ sich regelmäßig über Compliance relevante Themen berichten.

Der Aufsichtsrat wurde frühzeitig in alle Entscheidungen von grundlegender Bedeutung für die GERRY WEBER Gruppe eingebunden, so dass er ausreichend Gelegenheit hatte, sich mit den Themen und Beschlussvorschlägen auseinanderzusetzen. Gegenstand und Umfang der Berichterstattung des Vorstands wurden den vom Aufsichtsrat gestellten Anforderungen in vollem Umfang gerecht. Der Vorstand stand in den Aufsichtsratssitzungen, aber auch außerhalb der Sitzungen zur Beantwortung unserer Fragen zur Verfügung.

Der Vorsitzende des Aufsichtsrats wurde regelmäßig auch zwischen den Aufsichtsratssitzungen vom Vorstand informiert. Zustimmungspflichtige Geschäfte hat der Vorstand ordnungsgemäß zur Beschlussfassung vorgelegt. Beschlussfassungen des Aufsichtsrates erfolgten in Präsenzsitzungen oder im schriftlichen Umlaufverfahren.

BESETZUNG VON AUFSICHTSRAT UND VORSTAND

Die letzte Wahl der durch die Hauptversammlung gewählten Mitglieder des Aufsichtsrates fand auf der Hauptversammlung am 1. Juni 2010 statt. Die Wahl erfolgte bis zum Ablauf der Hauptversammlung, die über die Entlastung des Aufsichtsrates für das Geschäftsjahr 2013/14 beschließt. Entsprechend fanden keine Veränderungen der Zusammensetzung des Aufsichtsrates im Berichtszeitraum statt.

Um dem Wachstum der GERRY WEBER Gruppe in den letzten Jahren sowie der zunehmenden strategischen Bedeutung des Retail Bereiches Rechnung zu tragen, hat der Aufsichtsrat den Vorstand der GERRY WEBER International AG erweitert. Mit Wirkung zum 1. August 2013 wurden Arnd Buchardt und Ralf Weber in den Vorstand der Gesellschaft bestellt. Doris Strätker hatte aus persönlichen Gründen ihren im Juli 2013 auslaufenden Vorstandsvertrag mit der GERRY WEBER International AG nicht verlängert.

Arnd Buchardt als langjähriger Geschäftsführer der GERRY WEBER Markengesellschaft ist verantwortlich für die Ressorts Wholesale, Lizenzen und Marketing. Ralf Weber verantwortet im Vorstand die Ressorts Retail und Unternehmensentwicklung. Unverändert bleiben die Verantwortungsbereiche von Dr. David Frink (Produktion, Logistik, IT und Finanzen) sowie des Vorstandsvorsitzenden Gerhard Weber (Strategie, Kommunikation, Personal).

SCHWERPUNKTE DER BERATUNGEN IM AUFSICHTSRAT

Regelmäßig wurde in den vier ordentlichen Aufsichtsratssitzungen des Geschäftsjahres 2012/13 über die aktuelle Geschäftsentwicklung berichtet. Dies umfasste neben der Umsatz- und Ergebnisentwicklung des Konzerns und seiner Tochtergesellschaften, die Finanz- und Vermögenslage ebenso wie die Entwicklung des Vorordergeschäftes. Insbesondere wurde auf die Abweichungen des Geschäftsverlaufes im Vergleich zur ursprünglich erstellten Planung eingegangen. Der Vorstand erläuterte detailliert die Gründe für die Abweichungen sowie die eingeleiteten Maßnahmen. Im Rahmen der Expansion des eigenen Retail Bereiches wurde der Aufsichtsrat umfassend über die eigenen Geschäftseröffnungen unterrichtet.

Ferner unterrichtete uns der Vorstand auf jeder Sitzung über die gegebenen Marktbedingungen sowie über die vorherrschende Wettbewerbssituation. Der Aufsichtsrat wurde kontinuierlich über die Chancen und Risiken der Geschäftsentwicklung sowie Compliance relevante Themen auf dem Laufenden gehalten. Entsprechend waren der Aufsichtsrat und insbesondere der Prüfungsausschuss, als Bestandteil des internen Kontrollsystems der GERRY WEBER Gruppe, stets über die Risikolage der Gesellschaft informiert. Ebenso waren die Entwicklung des Aktienkurses sowie kapitalmarktrelevante Themen Bestandteil der regelmäßigen Information durch den Vorstand.

An den vier ordentlichen Sitzungen haben alle Mitglieder des Aufsichtsrates persönlich teilgenommen. Die Aufsichtsratsbeschlüsse wurden in den vier Präsenzsitzungen gefasst oder im Umlaufverfahren. An den meisten Sitzungen nahmen die Mitglieder des Vorstands, an einzelnen Sitzungen auch Referenten zu bestimmten Themen als Gäste teil. Ferner tagte der Aufsichtsrat auch ohne Beteiligung des Vorstands bzw. mit einzelnen Vorstandsmitgliedern. Neben den bereits genannten regelmäßigen Berichtsthemen wurden folgende Sachverhalte und Projekte besprochen:

Die erste Sitzung des Geschäftsjahres 2012/13 fand turnusgemäß am **27. November 2012** statt. Es wurde ausführlich über die Strategie für die Entwicklung der Marke TAIFUN gesprochen. TAIFUN soll als eigenständige Marke mehr Sichtbarkeit am Markt erhalten. Die weitere Internationalisierung der Marke, ein höherer Exportanteil und die Ausweitung der eigenen TAIFUN Retail Flächen sollen die Schaffung einer eigenen Markenwelt unterstützen. Ferner ließ sich der Aufsichtsrat ausführlich über die Währungsabsicherung und das Verrechnungspreissystem innerhalb des Konzerns berichten. 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 2012. Des Weiteren wurden im Gesamtplenium eine mögliche Erweiterung des Vorstands und dessen Zeitpunkt diskutiert.

In seiner Sitzung vom **25. Februar 2013** beschäftigte sich der Aufsichtsrat vorrangig mit der Prüfung des Jahres- und Konzernabschlusses für das Geschäftsjahr 2011/12, mit den von der Mazars GmbH 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 Aufsichtsratsplenium den Konzernabschluss 2011/12 ausführlich erörtert und gebilligt. Dem Vorschlag des Vorstands die Dividende von EUR 0,65 auf EUR 0,75 zu erhöhen, stimmte der Aufsichtsrat zu.

Ferner verabschiedete der Aufsichtsrat die Tagesordnung für die Hauptversammlung am 6. Juni 2013 und ließ sich über den Stand der Organisation berichten. Die Geschäftsführung des Retail Bereiches informierte den Aufsichtsrat ausführlich über den Status im Februar 2013 und erläuterte die künftige Retail Strategie, insbesondere in den Märkten außerhalb Deutschlands sowie im E-Commerce Geschäft. Des Weiteren ließ sich der Aufsichtsrat über den Stand der Planung, Kosten und Nutzen eines möglichen neuen Logistikzentrums in unmittelbarer Nähe der Konzernzentrale in Halle/Westfalen berichten. Ergänzend stellte die Mazars GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft die sehr zufriedenstellenden Ergebnisse der jährlich durchgeführten Effizienzprüfung des Aufsichtsrates vor.

Ein wesentlicher Schwerpunkt in der Aufsichtsratssitzung am **27. Mai 2013** war der ausführliche Statusbericht des Vorstands über die Planabweichungen und deren Ursachen. Die möglichen Auswirkungen auf die im Januar 2013 veröffentlichten Planzahlen wurde ausgiebig diskutiert. Ferner berichtete der Vorstand über die Zusammenarbeit mit unserem Franchise Partner im Mittleren Osten und zeigte das Entwicklungspotential für die GERRY WEBER Marken in dieser Region auf. Neben der anstehenden Hauptversammlung (6. Juni 2013) wurden des Weiteren über die Arbeit des Bereiches Compliance berichtet. Kontinuierlich informierte der Vorstand über die Planung des Logistikzentrums und über mögliche Finanzierungsstrukturen.

Eine weitere Sitzung des Aufsichtsrats fand am **16. September 2013** statt. Im Vordergrund unserer Beratungen stand neben dem Bericht zur Lage der Unternehmensgruppe insbesondere die Planung für das kommende Geschäftsjahr 2013/14 sowie die Mittelfristplanung. Ferner informierte der Vorstand im Detail über die Vorschläge der Konsortialbanken zur Ausgestaltung des Schuldscheindarlehens, welches für die Finanzierung des Logistikzentrums genutzt werden soll. Der Aufsichtsrat stimmte dem Zeitplan des Vorstands über die Platzierung des Schuldscheindarlehens zu, da die derzeitige Marktsituation als äußerst günstig erachtet wurde. Weitere Schwerpunkte der Sitzung im September waren die laufende Arbeit der Konzernrevision, die positive Entwicklung des Bereichs Lizenzen sowie das zukünftige Potenzial dieser Produktgruppe. Der Vorstand informierte ferner über die Ergebnisse der so genannten TOP Shop Studie, bei der GERRY WEBER Gesamtsieger in der Addition aller Kategorien geworden ist.

Zusätzlich wurde in zwei außerordentlichen Sitzungen des Aufsichtsrates im November 2012 und im Februar 2013 über die künftige Vorstandsstruktur und Zusammensetzung des Vorstandes beraten.

AUSSCHÜSSE DES AUFSICHTSRATS

Zur Unterstützung seiner Arbeit hat der Aufsichtsrat aus seiner Mitte zwei Ausschüsse gebildet: den Prüfungsausschuss und den Nominierungsausschuss. Beiden Ausschüssen steht der Aufsichtsratsvorsitzende Dr. Ernst Schröder als Vorsitzender vor.

Der Prüfungsausschuss traf sich im Geschäftsjahr 2012/13 zu zwei Sitzungen und berichtete über seine Tätigkeit im Gesamtplenum. Ferner fanden drei telefonische Sitzungen im Vorfeld der Quartalsberichterstattung statt. Dem Prüfungsausschuss gehören Dr. Ernst F. Schröder, Udo Hardieck und Dr. Wolf-Albrecht Prautzsch an. In der Sitzung vom **25. Februar 2013** befassten sich die Ausschussmitglieder ausführlich mit dem Jahres- und Konzernabschluss 2011/12 sowie dem Bericht des Abschlussprüfers. Der Abschlussprüfer nahm an der Sitzung teil und erläuterte ausführlich den Jahres- und den Konzernabschluss. Die Mitglieder des

Prüfungsausschusses diskutierten und bereiteten den Jahres- und Konzernabschluss für die Feststellung durch das gesamte Aufsichtsratsplenums vor. Ferner überzeugte sich der Prüfungsausschuss von der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers.

Schwerpunkte der Sitzung des Prüfungsausschusses am **16. September 2013** waren neben der Analyse des Forecasts bis Ende des Geschäftsjahres, vor allem die Plausibilisierung der vorläufigen Planzahlen für das Geschäftsjahr 2013/14 sowie der Mittelfristplanung. Der Prüfungsausschuss bereitete die entsprechenden Themen zur Darstellung und Abstimmung im Gesamtplenum vor. Ferner wurden die Änderungen des Corporate Governance Kodex und die damit verbundenen Auswirkungen auf die Ziele zur Zusammensetzung des Aufsichtsrats besprochen. Eine genaue Darstellung dieser Ziele kann dem Corporate Governance Bericht entnommen werden. Die bestehende Vergütungsstruktur des Vorstands auf Basis der Kodexänderungen wurde analysiert und mögliche Anpassungen für die Zukunft diskutiert.

Dem Nominierungsausschuss gehören Dr. Ernst F. Schröder, Udo Hardieck und Dr. Wolf-Albrecht Prautzsch an. Der Ausschuss hatte im Berichtszeitraum keinen Anlass für eine Beratung.

CORPORATE GOVERNANCE

Vorstand und Aufsichtsrat haben sich intensiv mit den Änderungen des Deutschen Corporate Governance Kodex (DCGK) befasst. Im Rahmen der Empfehlungen des DCGK haben wir unter anderem Ziele für die Zusammensetzung des Aufsichtsrats definiert, die sowohl Fachkenntnisse und Erfahrung als auch die ausreichende Anzahl von unabhängigen sowie die Vielfalt der Mitglieder berücksichtigen. Ferner haben wir auch im abgelaufenen Geschäftsjahr wieder eine Effizienzprüfung des Aufsichtsrats durch die Mazars GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft auswerten lassen. Interessenskonflikte der Aufsichtsratsmitglieder sind im Berichtszeitraum nicht bekannt geworden.

Detaillierte Einzelheiten zur Corporate Governance sowie der Wortlaut der von Vorstand und Aufsichtsrat am 25. November 2013 abgegebenen Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG können der „Erklärung zur Unternehmensführung und Corporate Governance Bericht“ in diesem Geschäftsbericht 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 KONZERNABSCHLUSS 2012/13 (BERICHTSZEITRAUM)

Die PricewaterhouseCoopers Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft hat den Jahresabschluss der GERRY WEBER International AG und den Konzernabschluss zum 31. Oktober 2013 sowie den Lagebericht und den Konzernlagebericht geprüft und mit einem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen. Der Jahresabschluss- und Konzernabschlussprüfer wurde von der Hauptversammlung gewählt und vom Aufsichtsrat beauftragt. Der Aufsichtsrat hat sich von der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers und der für den Abschlussprüfer handelnden Personen überzeugt.

Der Einzelabschluss und der Lagebericht der GERRY WEBER International AG wurden nach dem Bilanzierungsstandard HGB aufgestellt, der Konzernabschluss und Konzernlagebericht gemäß den International Financial Reporting Standards (IFRS), wie sie in der EU anzuwenden sind.

Die Abschlussunterlagen und die Prüfberichte wurden durch den Prüfungsausschuss einer Vorprüfung unterzogen und vom gesamten Aufsichtsratsplenum in seiner Sitzung am 24. Februar 2014 ausführlich erörtert. 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.

Die Prüfungsberichte des Abschlussprüfers sowie die Abschlussunterlagen lagen allen Mitgliedern des Aufsichtsrates vor und wurden in der Bilanzsitzung ausführlich besprochen. Auf Basis seiner eigenen Prüfung des Jahresabschlusses und des Lageberichts sowie des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts der GERRY WEBER International AG hat sich der Aufsichtsrat dem Ergebnis der Prüfung durch den Abschlussprüfer angeschlossen. Somit hat der Aufsichtsrat in der Bilanzsitzung vom 24. Februar 2014 den Jahres- und Konzernabschluss nebst dem Bericht über die Lage der Gesellschaft und des Konzerns für das Geschäftsjahr 2012/13 gebilligt. Der Jahresabschluss für das Geschäftsjahr 2012/13 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.

Den Vorständen, Geschäftsführern und allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern danke ich im Namen des gesamten Aufsichtsrates für die geleistete Arbeit. Gerade in einem schwierigen Marktumfeld, wie es unsere Gesellschaft im abgelaufenen Geschäftsjahr erlebt hat, sind sie mit ihrem Wissen und Engagement die Basis für den gegenwärtigen und zukünftigen Erfolg der GERRY WEBER Gruppe. Außerdem danken wir unseren Kundinnen und Kunden, den Geschäftspartnern und Aktionären für das entgegengebrachte Vertrauen.

Für den Aufsichtsrat

Halle/Westfalen, 24. Februar 2014



Dr. Ernst F. Schröder
Vorsitzender des Aufsichtsrats

CORPORATE GOVERNANCE BERICHT

mit Erklärung zur Unternehmensführung und Vergütungsbericht

Gute Corporate Governance, also eine verantwortungsvolle und auf langfristigen Erfolg ausgerichtete Unternehmensführung und Kontrolle ist grundlegender Bestandteil unserer Unternehmenskultur. Wir sind davon überzeugt, dass die Basis für nachhaltigen Unternehmenserfolg vor allem in dem Vertrauen unserer Kunden, Anleger, Mitarbeiter sowie der gesamten Öffentlichkeit besteht. Aus diesem Grund legen Vorstand und Aufsichtsrat großen Wert auf die Einhaltung der Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex. Der Corporate Governance Bericht dieses Geschäftsberichtes umfasst die Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG und Ziffer 3.10 des Deutschen Corporate Governance Kodex sowie die „Erklärung zur Unternehmensführung“ gemäß § 289a Abs. 2 Nr. 3 HGB. Sowohl die Entsprechenserklärung als auch die „Erklärung zur Unternehmensführung“ – einschließlich aller Erklärungen der Vorjahre – sind gemäß § 289a Abs. 2 Nr. 3 HGB dauerhaft auf unserer Webseite zugänglich. Ebenfalls enthalten in diesem Abschnitt ist der Vergütungsbericht der GERRY WEBER International AG. Er ist ebenfalls Bestandteil des Konzernlageberichts und somit des testierten Konzernabschlusses.

CORPORATE GOVERNANCE BERICHT GEMÄSS DES DEUTSCHEN CORPORATE GOVERNANCE KODEX

Im vorliegenden Abschnitt berichten Vorstand und Aufsichtsrat über ihre Arbeit. Wir, die GERRY WEBER International AG, folgen bereits seit der Einführung des Deutschen Corporate Governance Kodex im Jahr 2002 in Abhängigkeit unseres Geschäftsmodells, der Unternehmensgröße sowie der gesellschaftlichen Besonderheiten fast allen Empfehlungen der Kommission. Gemäß der Richtlinie „comply or explain“ wurden und werden alle Empfehlungen, denen nicht entsprochen wird in den Entsprechenserklärungen gemäß § 161 AktG erläutert. Auch die Anregungen, denen nicht nachgekommen wurde, werden dargelegt.

ENTSPRECHENSERKLÄRUNG GEMÄSS § 161 AKTG

Aufsichtsrat und Vorstand der GERRY WEBER International AG erklären gemäß § 161 AktG, dass die Gesellschaft den Empfehlungen der „Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex“ in der Fassung vom 13. Mai 2013 seit Abgabe der letzten jährlichen Entsprechenserklärung am 27. November 2012 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 Aufsichtsrates 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 Aufsichtsrates.

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 Konzernabschluss 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 Konzernabschluss 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 Leitlinie für gute und verantwortungsvolle Corporate Governance. Auch in diesem Jahr erfüllte die GERRY WEBER International AG nahezu alle Anregungen des Kodex. Ausnahmen hierzu sind:

Kodex Ziffer 2.3.2 Stimmrechtsvertreter

Die Gesellschaft soll den Aktionären die persönliche Wahrnehmung ihrer Rechte und Stimmrechtsvertretung erleichtern. Die von der GERRY WEBER International AG benannten Stimmrechtsvertreter sind für die Teilnehmer der Hauptversammlung bis zur Abstimmung erreichbar. Aktionäre, die an der Hauptversammlung nicht teilnehmen, erreichen die Stimmrechtsvertreter bis 16:00 Uhr am Nachmittag vor der Hauptversammlung. Aufgrund organisatorischer Verfahren und um eine ordnungsgemäße Ausübung der Stimmrechte gewährleisten zu können, ist derzeit 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 moderne Kommunikationsmedien (z. B. dem Internet) ermöglichen. Eine Übertragung der Hauptversammlung 2013 im Internet hat nicht stattgefunden und ist aus Kostengründen nicht vorgesehen. Jedoch werden direkt im Anschluss an die Hauptversammlung die Rede des Vorstandsvorsitzenden und die Abstimmungsergebnisse auf der Internetseite www.gerryweber.com veröffentlicht.

Die Abweichungen von den Empfehlungen und Anregungen sind vor allem in der Größe des Unternehmens und der Anzahl der Aufsichtsratsmitglieder begründet.

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 Überwachung 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 ist der Vorstand zur Geschäftsführung und Vertretung der Gesellschaft berufen. 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 dem Unternehmen verbundenen Interessengruppen (Stakeholder). Der Vorstand sorgt für die Einhaltung der gesetzlichen sowie der unternehmensinternen

Bestimmungen (Compliance). Er ist ferner zuständig für die Erstellung der Quartals- und Halbjahresfinanzberichte des Konzerns und die Aufstellung des Konzernabschlusses sowie des Jahresabschlusses der GERRY WEBER International AG.

Der Vorstand tagt regelmäßig im Rahmen der Vorstandssitzungen. Der Vorstand trifft Entscheidungen mit einfacher Mehrheit. Bei Stimmgleichheit entscheidet die Stimme des Vorstandsvorsitzenden.

Der Vorstand bestand von November 2012 bis einschließlich Juli 2013 aus drei Mitgliedern: Vorstandsvorsitzender war Unternehmensgründer Gerhard Weber. Neben Herrn Weber waren Herr Dr. David Frink und Frau Doris Strätker im Vorstand vertreten. Seit 1. August 2013 setzte sich der Vorstand wie folgt zusammen: Gerhard Weber war und ist Vorstandsvorsitzender, Dr. David Frink ist zuständig für die Ressorts Produktion, Logistik, IT sowie Finanzen. Arnd Bucharth ist seit dem 1. August 2013 zuständig für das Wholesale Segment sowie die Ressorts Marketing und Lizenzen. Ralf Weber ist für den Bereich Retail und die Unternehmensentwicklung verantwortlich.

Die nähere Ausgestaltung der Vorstandsarbeit wird durch eine Geschäftsordnung bestimmt.

Der Aufsichtsrat

Der Aufsichtsrat berät und überwacht den Vorstand und wird von diesem bei grundlegenden Entscheidungen, die für das Unternehmen von Bedeutung sind mit einbezogen. Der Aufsichtsrat bestellt die Mitglieder des Vorstands wobei er auch nach dem Gesichtspunkt der Vielfältigkeit entscheidet. Der Aufsichtsrat besteht aus sechs Mitgliedern, wobei vier Mitglieder von der Hauptversammlung nach den Bestimmungen des Aktiengesetzes und zwei Mitglieder von den Arbeitnehmern nach den Bestimmungen des Drittelbeteiligungsgesetz gewählt werden.

Ziele für die Zusammensetzung des Aufsichtsrats

Bei der Zusammensetzung des Aufsichtsrats der GERRY WEBER International AG wurde stets darauf geachtet, dass die

Mitglieder des Aufsichtsrats über die erforderlichen Kenntnisse, Fähigkeiten und fachlichen Erfahrungen verfügen. Ferner soll dem Aufsichtsratsmitglied genügend Zeit für die Wahrnehmung des Mandats zur Verfügung stehen. Ziel ist es, den Aufsichtsrat so zu besetzen, dass eine qualifizierte Kontrolle und Beratung des Vorstands sowie eine sachgerechte Wahrnehmung der Entscheidungs- und sonstigen Befugnisse des Aufsichtsrats sichergestellt ist.

Vor dem Hintergrund der Anpassung des DCGK zum 15. Mai 2012 hat der Aufsichtsrat die bisher festgelegten Ziele für seine Zusammensetzung erweitert und neu beschlossen. Folgend genannte Ziele wurden in Abhängigkeit von der Größe des Aufsichtsrats, der unternehmensspezifischen Anforderungen sowie unter den Gesichtspunkten Vielfalt (Diversity) und Unabhängigkeit festgelegt:

Mitglieder des Aufsichtsrats sollen über Erfahrungen in den Bereichen Unternehmensführung, Strategie und Personal verfügen. Ferner werden Kenntnisse über das Unternehmen und die Märkte, in denen sich die Gesellschaft bewegt bzw. spezifische Branchenkenntnisse der Kundenseite gefordert. Mindestens ein unabhängiges Mitglied muss über Fachwissen auf dem Gebiet der Rechnungslegung, der internen Kontrollverfahren oder der Abschlussprüfung verfügen. Dieses unabhängige Aufsichtsratsmitglied sollte kein ehemaliges Vorstandsmitglied sein, dessen Bestellung vor weniger als zwei Jahren endete.

Ein Aufsichtsratsmitglied ist als unabhängig anzusehen, wenn es in keiner geschäftlichen oder persönlichen Beziehung zu der Gesellschaft, deren Organen, einem kontrollierenden Aktionär oder einem mit diesem verbundenen Unternehmen steht, die einen wesentlichen und nicht nur vorübergehenden Interessenkonflikt begründen kann. Das Bestehen eines Arbeitsverhältnisses von Aufsichtsratsmitgliedern mit einem Unternehmen der GERRY WEBER Gruppe oder das Bestehen einer Altersversorgungszusage einer dieser Gesellschaften zugunsten von Aufsichtsratsmitgliedern begründet als solches keinen Interessenskonflikt. Der Aufsichtsrat benennt in diesem Zusammenhang folgende Ziele für seine Zusammensetzung:

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

Bei der Bestellung von Vorstandsmitgliedern, der Auswahl von Aufsichtsratsmitgliedern sowie der Besetzung von Führungspositionen unterstützt der Aufsichtsrat das Bestreben der Gesellschaft eine angemessene Vertretung von Frauen in diesen Positionen zu erreichen. Der Aufsichtsrat strebt bei einem Aufsichtsrat von sechs Mitgliedern einen Anteil von mindestens zwei Frauen an.

Gemäß den Empfehlungen des Kodex hat sich der Aufsichtsrat einer Effizienzprüfung unterzogen. Ein Mitglied des Aufsichtsrats ist ehemaliges Vorstandsmitglied der GERRY WEBER International AG und bereits seit mehr als vier Jahren aus dem Vorstand der Gesellschaft ausgeschieden. Entsprechend gehört dem Aufsichtsrat eine ausreichende Zahl von unabhängigen Mitgliedern an; Interessenkonflikte einzelner Aufsichtsratsmitglieder gab es keine.

Die Zusammensetzung des Aufsichtsrates blieb im Berichtszeitraum unverändert. Sie entspricht den eigenen Zielsetzungen fast vollständig. Lediglich das Ziel den Anteil der weiblichen Aufsichtsratsmitglieder auf mindestens zwei Frauen zu erhöhen, haben wir mit derzeit einer Frau im Aufsichtsrat noch nicht ganz erreicht.

Zusammensetzung des Aufsichtsrats sowie externe Mandate von Aufsichtsratsmitgliedern

Herr Dr. Ernst Schröder – Aufsichtsratsvorsitzender und persönlich haftender Gesellschafter Dr. August Oetker KG, Bielefeld (bis zum 31.12.2013)

- Vorsitzender des Aufsichtsrates der S.A.S. Hôtel Le Bistrol, Paris, Frankreich,
- Vorsitzender des Aufsichtsrates der S.A.S. Hôtel du Cap-Eden-Roc, Antibes, Frankreich,

- Vorsitzender des Aufsichtsrates der S.A.S. Château du Domaine St. Martin, Vence, Frankreich,
- Mitglied des Aufsichtsrats der Douglas Holding AG, Hagen, bis 14.12.2012
- Mitglied des Aufsichtsrates der S.A. Damm, Barcelona
- und Vorsitzender des Beirats des Bankhauses Lampe KG in Düsseldorf.

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

- Vorsitzender des Aufsichtsrats bei der Westfalen AG, Münster
- 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 Aufsichtsrates

Um seine Aufgaben so effizient wie möglich wahrzunehmen, nimmt der Aufsichtsrat einen Teil seiner Tätigkeit in Ausschüssen wahr. Er hat aus seinem Kreis zwei Ausschüsse gebildet: den Prüfungs- sowie den Nominierungsausschuss. Beide Ausschüsse bereiten die Fachthemen für das Aufsichtsratsplenum vor und ergänzen diese. Damit die Kommunikation zwischen Ausschüssen und dem Gesamtaufichtsrat möglichst effektiv ist, stellt der Aufsichtsratsvorsitzende, Dr. Ernst F. Schröder, auch den Vorsitz dieser beiden Ausschüsse. Weitere Informationen zu den Sitzungen des Aufsichtsrates und seiner Ausschüsse können dem Bericht des Aufsichtsrates entnommen werden.

Zusammenarbeit von Aufsichtsrat und Vorstand

Aufsichtsrat und Vorstand arbeiten zum Wohle des Unternehmens eng zusammen. Der Vorstand berichtet dem Aufsichtsrat regelmäßig, zeitnah und umfassend über alle für das Unternehmen relevanten Fragen der Planung, der Geschäftsentwicklung, der Risikolage, des Risikomanagements und der Compliance und stimmt mit dem Aufsichtsrat die strategische Ausrichtung des Unternehmens ab. 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 Halbjahres- und Quartalsberichte zu und erörtert diese vor ihrer Veröffentlichung.

Mögliche Interessenskonflikte und Directors Dealings

Aufsichtsrat und Vorstand sind dem Unternehmensinteresse verpflichtet. Sie dürfen bei ihren Entscheidungen im Zusam-

menhang mit ihrer Position weder persönliche Interessen verfolgen noch dürfen sie Geschäftsvorfälle zur Bevorteilung für sich oder ihnen nahestehende Personen nutzen. Etwaige Vorfälle oder Interessenskonflikte durch Nebentätigkeiten sind unverzüglich dem Aufsichtsrat offenzulegen, der dann über den weiteren Verlauf entscheidet. Im Berichtsjahr sind weder bei den Vorstands- noch bei den Aufsichtsratsmitgliedern Interessenskonflikte aufgetreten.

Transparenz ist die Basis für gute Corporate Governance. Daher berichten wir auch über Transaktionen des Vorstands und des Aufsichtsrates. Nach § 15a WpHG müssen Vorstand 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 Berichtsjahr sind folgende Transaktionen, die den Mitgliedern des Vorstands und des Aufsichtsrats zurechenbar sind, getätigt worden.

Datum	Meldepflichtiger	Geschäftsart	Stückzahl	Preis pro Stück	WKN
03.12.2012	Doris Strätker	Kauf	2.000	37,004	330410
07.12.2012	Klaus Lippert	Verkauf	150	38,205	330410
14.12.2012	R&U Weber GmbH & Co. KG	Kauf	7.758	36,50	330410
06.02.2013	R&U Weber GmbH & Co. KG	Kauf	8.000	36,44	330410
01.03.2013	Doris Strätker	Kauf	2.000	34,77	330410
04.04.2013	R&U Weber GmbH & Co. KG	Kauf	5.000	32,73	330410
05.04.2013	R&U Weber GmbH & Co. KG	Kauf	5.000	32,57	330410
19.04.2013	R&U Weber GmbH & Co. KG	Kauf	5.000	31,50	330410
19.06.2013	R&U Weber GmbH & Co. KG	Kauf	5.000	32,27	330410
25.06.2013	Klaus Lippert	Kauf	100	30,44	330410
04.07.2013	R&U Weber GmbH & Co. KG	Kauf	2.500	32,40	330410
13.09.2013	Ralf Weber	Kauf	620	28,86	330410
13.09.2013	Ralf Weber	Kauf	1.800	28,89	330410
16.09.2013	Klaus Lippert	Kauf	100	29,44	330410
16.09.2013	R&U Weber GmbH & Co. KG	Kauf	17.000	29,78	330410
19.09.2013	R&U Weber GmbH & Co. KG	Kauf	18.000	30,02	330410
13.09.2013	Ralf Weber	Kauf	9.000	26,79	DX4AGB4
17.09.2013	Ralf Weber	Kauf	5.500	27,25	DX9UFV1

Aktienbesitz von Vorstand und Aufsichtsrat

Damit lag zum Stichtag folgender meldungspflichtiger Wertpapier-Besitz vor:

VORSTAND	Anzahl Aktien in Stück	Anteil am Grundkapital in %
Gerhard Weber (direkt und indirekt)	13.336.232	29,05
Ralf Weber	1.115.085	2,43
Doris Strätker	8.000	0,02

AUFSICHTSRAT	Anzahl Aktien in Stück	Anteil am Grundkapital in %
Udo Hardieck (direkt und indirekt)	7.994.845	17,42
Charlotte Weber-Dresselhaus	69.006	0,15
Klaus Lippert	200	0,00
Olaf Dieckmann	28	0,00

RECHNUNGSLEGUNG UND ABSCHLUSSPRÜFUNG

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

Als Abschlussprüfer wurde die PriceWaterhouseCoopers Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft (PWC) von der Hauptversammlung gewählt. Der Prüfungsausschuss im Aufsichtsrat hatte sich zuvor von der Unabhängigkeit des Wirtschaftsprüfers überzeugt. Der Prüfer nimmt an den Beratungen des Aufsichtsrats über den Jahres- und Konzern-

abschluss teil und berichtet über die wesentlichen Ergebnisse der Prüfung. Der Abschlussprüfer unterrichtet den Aufsichtsrat unverzüglich über alle für die Aufgaben des Aufsichtsrats wesentlichen Feststellungen, die sich im Rahmen der Abschlussprüfung ergeben. Ferner wird der Abschlussprüfer den Aufsichtsrat informieren bzw. im Prüfungsbericht vermerken, wenn bei der Abschlussprüfung Tatsachen festgestellt werden, die mit der vom Vorstand und Aufsichtsrat abgegebenen Entsprechenserklärung nicht vereinbar sind.

CHANCEN- UND RISIKOMANAGEMENT

Der verantwortungsvolle Umgang mit geschäftlichen Risiken gehört zu den Grundsätzen guter Corporate Governance und ist wichtiger Bestandteil unserer Unternehmensführung. Chancen und Risiken frühzeitig zu erkennen und zu beurteilen hilft dabei, positive Abweichungen von Planannahmen auszunutzen und negative Abweichungen zu antizipieren sowie mögliche Gegenmaßnahmen einzuleiten. Zu diesem Zwecke steht dem Vorstand der GERRY WEBER International AG das gemäß § 91 Abs. 2 AktG eingeführte Risikofrüherkennungssystem zur Verfügung. Das System wird von den Abschlussprüfern überprüft. Es wird außerdem kontinuierlich weiterentwickelt und den sich ändernden Rahmenbedingungen angepasst. Einzelheiten zum Risikomanagementsystem sind im Chancen- und Risikobericht dargestellt.

COMPLIANCE

Wir verstehen Compliance als die nachhaltige Verankerung von regelkonformem Verhalten im Unternehmen. Das Compliance-System der GERRY WEBER International AG soll die Mitarbeiter im In- und Ausland vor Gesetzesverstößen bewahren und sie dazu befähigen, die selbstgesetzten Unternehmensrichtlinien sachgemäß umzusetzen.

Neben der Einhaltung von sowohl vom Gesetzgeber als auch vom Unternehmen festgesetzten Regeln und Gesetzen ist es vor allem auch gesetztes Ziel, ethisch und moralisch einwandfreies Verhalten in der Unternehmenskultur zu verankern. Besonders dadurch schaffen wir die Grundlage für gegenseitiges Vertrauen.

Basis für unser Compliance-Programm ist ein für alle Mitarbeiter bindender Verhaltenskodex. Er regelt allgemeine Verhaltensrichtlinien für die Mitarbeiter im Umgang mit Kollegen, Kunden, Zulieferern und anderen externen Interessensgruppen. 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 im Bereich 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 geschult werden. Der Chief Compliance Officer bündelt alle Anliegen der Local Compliance Officers, die in den jeweiligen Fachbereichen Ansprechpartner für Compliance Fragestellungen sind. Daneben 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 fachübergreifend 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 flankiert durch ein Hinweis-system, welches die Mitarbeiter ermutigt, ihre Anliegen offen anzusprechen und auf Umstände hinzuweisen, die auf die Verletzung von Gesetzen oder internen Richtlinien hinweisen. Bei einem begründeten Verdacht auf Unregelmäßigkeiten dient ein unabhängiger, externer Ombudsmann als Ansprechpartner für Mitarbeiter und Externe.

Achtung und Respekt sind für uns Grundwerte. Wir fühlen uns verpflichtet, individuelle und kulturelle Unterschiede zu achten. Darüber hinaus sind wir der Chancengleichheit verpflichtet. Wir respektieren die Menschenrechte und achten auf ihre Einhaltung. Respektlose, einschüchternde oder beleidigende Handlungen gegenüber dem Unternehmen, Aktionären, Kunden, Geschäftspartnern oder Kollegen können wir nicht dulden. Unser eigenes Verhalten stellt sicher, dass der Name unseres Unternehmens jederzeit Vertrauen verdient.

Transparente Kommunikation

Wir haben den Anspruch eine größtmögliche Transparenz zu gewährleisten. Um dies zu erreichen, werden alle Aktionäre, Kunden, Analysten, Vertreter der Presse und die interessierte Öffentlichkeit gleichberechtigt und zeitnah über aktuelle Geschäftsentwicklungen informiert. Über aktuelle Ergebnisse und Entwicklungen informieren Pressemeldungen und Kapitalmarktveröffentlichungen (ggf. als Ad-hoc-Mitteilungen) sowie die Zwischenberichte und der Geschäftsbericht. Alle Informationen werden zeitgleich in englischer und deutscher Sprache veröffentlicht und sind jederzeit auf unserer Unternehmensseite einsehbar. Darüber hinaus gehende umfangreiche Informationen zum Unternehmen und der Aktie können ebenfalls unserer Unternehmensseite entnommen werden. Des Weiteren informieren wir regelmäßig auf Investorenkonferenzen und Aktionärsforen oder auch in Einzelgesprächen über unsere Gesellschaft. Alle geplanten bzw. wiederkehrenden Termine und Veröffentlichungen sind unserem Finanzkalender zu entnehmen. Mit ausreichendem zeitlichen Vorlauf wird der Kalender auf www.gerryweber.com veröffentlicht. Daneben ist er auch auf Seite 168 in diesem Geschäftsbericht 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: Jede Aktie gewährt eine Stimme. An der letzten Hauptversammlung am 6. Juni 2013 in Halle/Westfalen nahmen rund 1.100 Aktionäre und Aktionärsvertreter teil. Dies entsprach einem rechnerischen Anteil am Grundkapital der Gesellschaft in Höhe von 69,5%.

Unsere Aktionäre können ihr Stimmrecht persönlich ausüben. Für Aktionäre, die nicht persönlich an der Hauptversammlung teilnehmen können, bieten wir die Möglichkeit, ihre Stimmrechte durch einen Bevollmächtigten ihrer Wahl oder durch Übertragung an einen weisungsgebundenen Stimmrechtsvertreter ausüben zu lassen. Die Möglichkeit der Briefwahl wird derzeit aus organisatorischen Gründen nicht von der Gesellschaft angeboten.

Vor der Hauptversammlung bekommen die Aktionäre alle für die Hauptversammlung relevanten Informationen zugeschickt bzw. können diese ebenso wie den Geschäfts- und die Quartalsberichte auf der Internetseite der Gesellschaft abrufen. In der Einladung zur Hauptversammlung werden alle Tagesordnungspunkte erläutert und 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 Konzernabschlusses.

Vergütung des Vorstands der GERRY WEBER International AG

Höhe und Struktur der Vergütung des Vorstands werden vom Aufsichtsrat festgelegt und regelmäßig überprüft. Die Zusammensetzung der Vergütung der Vorstandsmitglieder wurde auf der Hauptversammlung vom 24. Mai 2011 vorgestellt, von dieser gebilligt und gilt für Vorstandsverträge, die nach Billigung der Hauptversammlung abgeschlossen wurden bzw. werden. Für Vorstandsverträge, die vor Billigung der neuen Vergütungsstruktur abgeschlossen wurden, gelten auch weiterhin die zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses gültigen Regelungen.

Grundsätze der Vorstandsvergütung

Die Vergütungsstruktur des Vorstands der GERRY WEBER International AG ist auf eine nachhaltige Unternehmensentwicklung ausgerichtet. Folglich enthält sie sowohl fixe als auch variable Komponenten. Grundlage für die Zusammensetzung des Vorstandsgehalts bilden das Aufgabenfeld des Vorstandsmitglieds, seine persönliche Leistung, die wirtschaftliche Lage, der Erfolg und die Zukunftsaussichten des Unternehmens sowie die Vergütung des horizontalen und vertikalen Vergleichsumfelds. Das Vergleichsumfeld orientiert sich einerseits an Vergütungsstrukturen vergleichbarer Unternehmen und andererseits an den Gehältern des oberen Führungskreises sowie der relevanten Belegschaft des Unternehmens.

Höhe und Struktur

Den Grundsätzen der Vergütung des Vorstands folgend enthält die Vorstandsvergütung eine erfolgsunabhängige Komponente (Fixum) sowie variable, erfolgsbezogene Komponenten. Die erfolgsbezogenen Komponenten enthalten Bestandteile mit mehrjähriger Bemessungsgrundlage. Darüber hinaus erhalten Vorstandsmitglieder weitere Nebenleistungen (Sachbezüge). Steuerpflichtige Nebenleistungen werden von den Vorstandsmitgliedern individuell versteuert. Aktienbasierte Bestandteile bestehen nicht.

Fixum

Die erfolgsunabhängige, feste Vergütung (Fixum) ist die vertraglich festgelegte Grundvergütung, die monatlich in gleichen Raten ausbezahlt wird. Die Vorstandsmitglieder erhalten ferner in markt- und konzernüblicher Weise Nebenleistungen in Form von Sachbezügen. Zu den Sachbezügen zählen vor allem die Nutzung bzw. Überlassung eines Dienstfahrzeugs sowie die 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 Vorstandsverträgen, die vor Billigung der neuen Regelung, also vor dem 24. Mai 2011, abgeschlossen wurden, orientiert sich die erfolgsabhängige Vergütung am Vorsteuerergebnis des Konzerns. Bei Abschluss von Vorstandsverträgen nach dem 24. Mai 2011 richtet sich die variable Vergütung nach den nun folgenden Kriterien.

Die erfolgsabhängigen, variablen Vergütungsanteile richten sich maßgeblich nach dem Grad der Erreichung der vom Aufsichtsrat gestellten Zielvorgaben. Dabei gliedert sich der Block 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 jedes einzelnen Vorstandsmitglieds 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 von prozentualen 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 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 Zielerreichung liegt bei 150%, sodass eine Begrenzung der variablen Vergütung nach oben hin 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 erfolgsbezogenen Vergütungskomponente 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 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 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 damit grundsätzlich 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%.

Regelungen für den Fall der Beendigung der Vorstandstätigkeit

Für den Fall der vorzeitigen Beendigung der Vorstandstätigkeit ohne Vorliegen eines wichtigen Grundes ist in den Vorstandsverträgen festgelegt, dass die Zahlungen an das ausscheidende Vorstandsmitglied einschließlich Nebenleistungen den Wert von zwei Jahresvergütungen nicht überschreiten (Vereinbarung eines Abfindungs-Cap) und auch nicht mehr als die Vergütung für die Restlaufzeit des Dienstvertrages betragen darf. Somit entsprechen die Regelungen in den Vorstandsverträgen den Empfehlungen des DCGK in seiner Fassung vom 13. Mai 2013.

Für den Fall eines vorzeitigen Verlustes des Vorstandsamtes aufgrund eines Kontrollwechsels auf Aktionärsseite haben die betroffenen Vorstandsmitglieder einen Anspruch auf Abgeltungszahlung. Entsprechend des DCGK beträgt die Höhe von Abfindungszahlungen für die Vorstandsmitglieder 150% des Abfindungs-Caps, was drei kapitalisierten Jahresgesamtbezügen entspricht.

Vorstandsvergütung für das Geschäftsjahr 2012/13

Für das Geschäftsjahr 2012/13 ergibt sich vor dem Hintergrund der vorher festgesetzten 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 5,7 Mio. (Vorjahr: EUR 6,3 Mio.).

Die einzelne Zusammensetzung aus fixer und variabler Vergütung für das Geschäftsjahr 2012/13 ist der nachfolgenden Tabelle zu entnehmen. Die Angaben in Klammern entsprechen dem Vorjahreswert.

(Angaben in TEUR)	Fixe Vergütung	Variable Vergütung	Summe
Gerhard Weber (Vorsitzender)	755 (751)	3.000 (3.800)	3.755 (4.551)
Doris Strätker (bis 31.07.2013)	497 (660)	225 (300)	722 (960)
Dr. David Frink	474 (467)	300 (320)	774 (787)
Arnd Buchardt (seit 01.08.2013)	128 –	112 –	240 –
Ralf Weber (seit 01.08.2013)	118 –	108 –	226 –
Gesamt	1.972 (1.878)	3.745 (4.420)	5.717 (6.298)

Vergütung des Aufsichtsrats der GERRY WEBER International AG

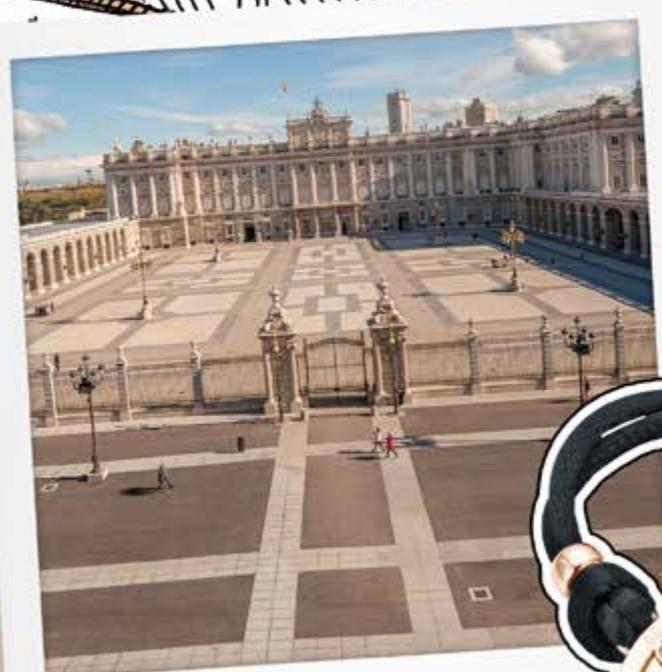
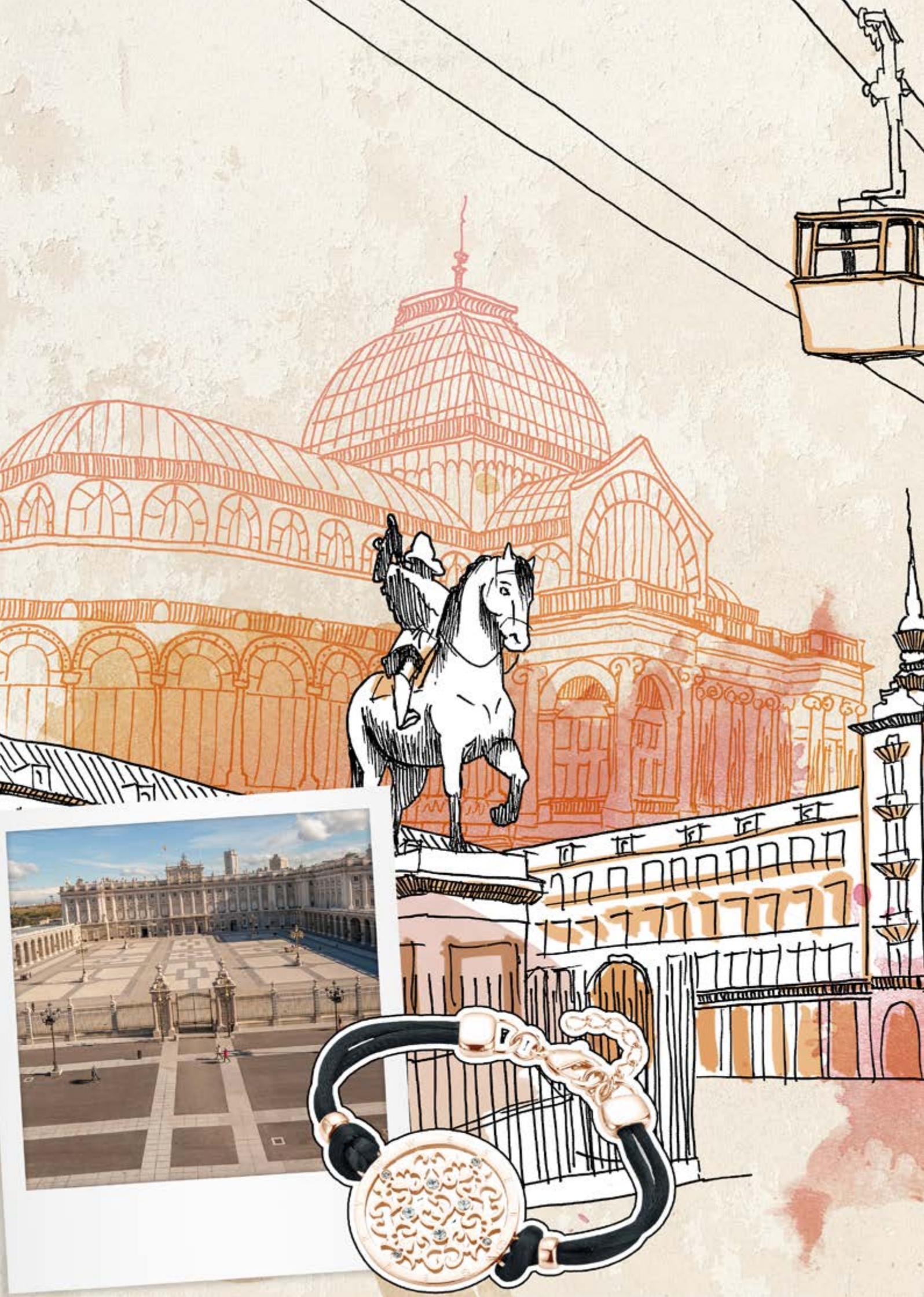
Die Vergütung des Aufsichtsrats wird durch die Hauptversammlung festgelegt und durch § 23 der Satzung der GERRY WEBER International AG geregelt. Die Vergütung des Aufsichtsrates enthält, neben der Erstattung für notwendige Auslagen, ausschließlich eine fixe, also erfolgsunabhängige Komponente. Jedes Aufsichtsratsmitglied erhält pro vollständig abgeleisteten Geschäftsjahr TEUR 60,0. Der Vorsitzende des Aufsichtsrats bekommt das Dreifache, sein Stellvertreter das Eineinhalbfache. Damit ist bei der Vergütung der Vorsitz und der stellvertretende Vorsitz

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.

Auf die einzelnen Mitglieder des Aufsichtsrates entfielen im Berichtsjahr die in der nachfolgenden Tabelle dargestellten Beträge. Die in Klammern stehenden Werte beziehen sich auf das Vorjahr.

Aus der Tabelle ergibt sich eine im Vergleich zum Vorjahr unveränderte Aufsichtsratsvergütung von TEUR 510,0. Über die in der Tabelle aufgezeigten Vergütungen hinaus hat im Berichtsjahr kein Mitglied weitere Vergütungen und Erstattungen von der GERRY WEBER International AG oder ihr verbundener Unternehmen erhalten.

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 Diekmann	60 (60)
Klaus Lippert	60 (60)
Gesamt	510 (510)



IM GRÖSSTEN DORF SPANIENS

MADRID

FINDET DAS LEBEN IN DEN STRASSEN UND GASSEN STATT.
HIER KENNT MAN SICH - UND GERRY WEBER.



LAND DER GOLDENEN KUPPELN

RUSSLAND

ELEGANT UND ANMUTIG, IN DIR SPIEGELN SICH
DIE ACCESSOIRES VON GERRY WEBER.







GRÖSSER, HÖHER

DUBAI

BEEINDRUCKENDE MEGACITY IM ÜBERMORGENLAND.
IN DIESEM SHOPPING-PARADIES FINDE ICH NATÜRLICH AUCH GERRY WEBER.



DIE GERRY WEBER AKTIE

Nach einem Kursanstieg von 30% im Geschäftsjahr 2010/11 sowie weiteren 56% im Folgejahr, konsolidierte sich der Kurs der GERRY WEBER Aktie im Berichtszeitraum von EUR 35,02 (Schlusskurs 31.10.2012) auf EUR 30,58.

- Kursrückgang von 12,7% im abgelaufenen Geschäftsjahr 2012/13
- Stabile Dividende von EUR 0,75 pro Aktie

KURSENTWICKLUNG

Der Kurs der GERRY WEBER Aktie konnte im abgelaufenen Geschäftsjahr nicht mit der positiven Entwicklung der relevanten Aktienindizes Schritt halten. Nach einer starken Kursperformance in den Vorjahren verlor die Aktie von November 2012 bis Ende Oktober 2013 rund 12,7% und bewegte sich im Durchschnitt in einer Kursspanne zwischen EUR 30 und 34.

Noch im November und Dezember 2012 folgte die Aktie dem allgemeinen Markttrend. Einem leichten Rückgang im November folgte ein überproportionaler Anstieg im Dezember, bis hin zum Höchstkurs von EUR 38,35 am 10. Dezember 2012. Danach konnte die GERRY WEBER Aktie dem

kontinuierlichen Anstieg der deutschen Aktienindizes nicht folgen. Vor dem Hintergrund des wetterbedingt schwierigen Marktumfeldes für die gesamte Modebranche in Europa, den damit verbundenen niedrigen Besucherzahlen in den Innenstädten und damit auch in unseren Geschäften, verminderte sich der Kurs der GERRY WEBER Aktie von Februar bis April 2013 kontinuierlich bis knapp über EUR 30, die als Haltelinie Stand hielten.

Im Mai 2013 erholte sich der Aktienkurs auf EUR 35,29 und folgte damit der allgemeinen Marktentwicklung. Mit Veröffentlichung der Zahlen für das 1. Halbjahr sowie der Anpassung der gegebenen Prognose für das Geschäftsjahr 2012/13 sank der Kurs der GERRY WEBER Aktie auf EUR 30,43. Nach einer leichten Erholung des Kurses in den

ENTWICKLUNG DER GERRY WEBER AKTIE IM ZEITRAUM VOM 1. NOVEMBER 2012 – 31. OKTOBER 2013

in EUR



darauffolgenden Wochen rutschte der Kurs mit Veröffentlichung der zweiten Korrektur der Planzahlen am 13. September 2013 deutlich bis zum Tiefstkurs von EUR 29,42. Als Folge der wetterbedingt niedrigeren Kundenzahlen und dadurch geringeren Abverkäufen sowie den damit verbundenen höheren Beständen am Ende der jeweiligen Saison, war der Sommerschlussverkauf in der gesamten Modebranche von höheren Rabatten geprägt. Eine längere und intensivere Schlussverkaufsphase führte, insbesondere in unserem 3. Quartal, zu niedrigeren Umsätzen und Erträgen als erwartet. Entsprechend haben wir die Gesamtprognose für das Berichtsjahr im September 2013 aktualisieren müssen und damit die Erwartungen der Kapitalmarktteilnehmer nicht erfüllt. Bis zum Ende unseres Geschäftsjahres am 31. Oktober 2013 konnte sich unsere GERRY WEBER Aktie wieder ein wenig erholen und bewegte sich in einer Bandbreite zwischen EUR 30 und 32.

Der Kurs der GERRY WEBER Aktie im Verlaufe unseres Geschäftsjahres zeigt, dass wir die hohen Erwartungen des Kapitalmarktes, aus den bereits dargestellten Gründen, für den Berichtszeitraum nicht erfüllt haben. Wir werden den eingeschlagenen Wachstumsweg der GERRY WEBER Gruppe jedoch konsequent weiter fortführen und sehen weiteres Wachstumspotential in der Expansion des Retail Bereiches in Europa sowie der weiteren Internationalisierung der Marken GERRY WEBER, TAIFUN und SAMOON.

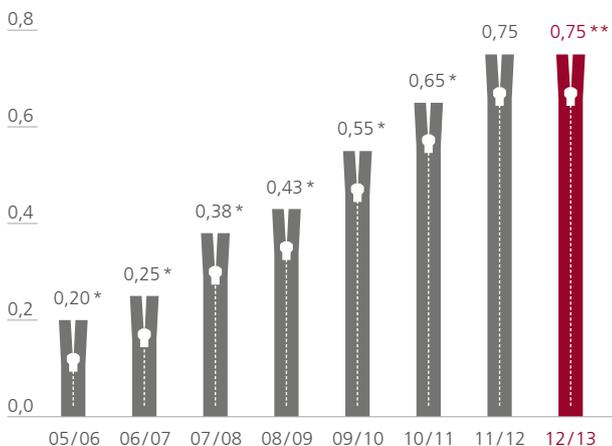
Das Handelsvolumen der GERRY WEBER Aktie betrug durchschnittlich rund 112.044 Aktien pro Tag (Vorjahr: 100.296 Aktien pro Tag) bzw. EUR 3,7 Mio (Vorjahr: EUR 3,0 Mio.) Insgesamt wurden 28,3 Mio. Aktien an allen deutschen Börsenplätzen gehandelt (Vorjahr: 26,3 Mio. Aktien). Betrachtet man die Kursentwicklung der GERRY WEBER Aktie in den letzten fünf Geschäftsjahren, so ist der Kurs von EUR 7,41 auf EUR 30,58 angestiegen; ein Anstieg von ca. 312%. Im Vergleich dazu stieg der DAX um rund 79% und der MDAX um rund 179%. Ferner ist zu berücksichtigen, dass die GERRY WEBER International AG im Juli 2011 Gratisaktien im Verhältnis 1:1 begeben hat und eine entsprechende Anpassung des Aktienkurses erfolgte.

ENTWICKLUNG GERRY WEBER AKTIE, DAX UND MDAX IM ZEITRAUM VOM 1. NOVEMBER 2012 – 31. OKTOBER 2013 indexiert



DIVIDENDE PRO AKTIE

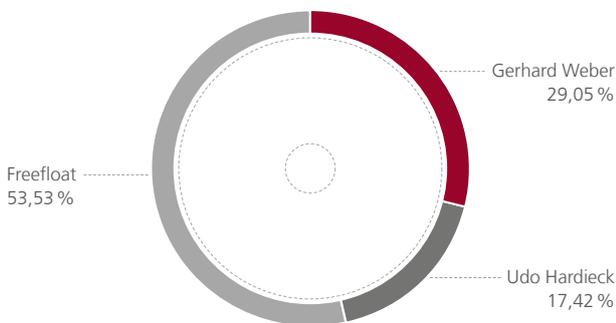
in EUR



* Unter Berücksichtigung der Verdopplung der Anzahl Aktien am 4. Juli 2011
 ** Vorschlag an die kommende Hauptversammlung 2014

AKTIONÄRSSTRUKTUR

in %



DIVIDENDENPOLITIK



Trotz des niedrigeren Konzern-Jahresüberschusses nach Steuern im Vergleich zum Vorjahr von EUR 71,0 Mio. (Vorjahr: EUR 78,8 Mio.) schlagen Vorstand und Aufsichtsrat der kommenden Hauptversammlung eine unveränderte Dividende pro Aktie in Höhe von EUR 0,75 vor. Damit führt die GERRY WEBER International AG ihre kontinuierliche

Dividendenpolitik weiter fort. Nach einer Ausschüttungsquote des Vorjahres von 43,7% erhöhte sich diese im Berichtszeitraum auf 48,5%. Stimmt die Hauptversammlung der Gesellschaft am 4. Juni 2014 dem Vorschlag der Verwaltung zu, so hat sich die Dividende der GERRY WEBER International AG in den letzten sieben Jahren um insgesamt 275% erhöht. Bei einer Dividende von EUR 0,75 pro Aktie errechnet sich entsprechend eine Dividendenrendite zum Schlusskurs am 31. Oktober 2013 von 2,5%.

	2012/13	2011/12	2010/11
Jahresüberschuss nach Steuern (in EUR Mio.)	71,0	78,8	67,0
Ergebnis pro Aktie (in Euro)	1,55	1,72	1,48
Dividende pro Aktie (in Euro)	0,75*	0,75	0,65
Ausschüttungssumme (in EUR Mio.)	34,4*	34,4	29,8
Ausschüttungsquote (in %)	48,5%*	43,7	44,5%

* Vorschlag an die kommende Hauptversammlung

AKTIONÄRSSTRUKTUR UND HAUPTVERSAMMLUNG

Dem Gründer und Vorstandsvorsitzenden Gerhard Weber wurden zum Ende des Geschäftsjahres 2012/13 insgesamt 29,05% der Aktien der GERRY WEBER International AG zugerechnet. Als weiterer Ankeraktionär hielt das Aufsichtsratsmitglied Udo Hardieck 17,42% der GERRY WEBER Aktien. Weitere meldepflichtige Anteilseigner sind uns zum Stichtag 31. Oktober 2013 nicht bekannt. Entsprechend beträgt der Freefloat der Gesellschaft 53,53%.

Auf der ordentlichen Hauptversammlung der GERRY WEBER International AG am 6. Juni 2013 in Halle/Westfalen waren 69,5% (Vorjahr: 73,8%) des stimmberechtigten Grundkapitals von 45.905.960 Aktien vertreten. Die rund 1.100 an der Hauptversammlung teilnehmenden Aktionäre stimmten mit großer Mehrheit den zur Beschlussfassung anstehenden Tagesordnungspunkten zu. Zu den wichtigsten Tagesordnungspunkten zählten die Schaffung genehmigten Kapitals um bis zu EUR 22.952.980,00 sowie die Schaffung bedingten Kapitals von bis zu 4.590.590 auf den Inhaber lautenden Stückaktien zur Ausgabe von Wandel- und/oder Optionsschuldverschreibungen von bis zu EUR 200,0 Mio. Die genauen Tagesordnungspunkte sowie die Abstimmungsergebnisse können der Internetseite www.gerryweber.com unter der Rubrik „Investoren“ entnommen werden.

GERRY WEBER AM KAPITALMARKT

Den intensiven und offenen Dialog mit den Kapitalmarktteilnehmern nehmen wir sehr ernst und informieren unsere Aktionäre, Analysten und alle anderen Interessenten auch in einem herausfordernden Umfeld umfassend und regelmäßig. Im Geschäftsjahr 2012/13 sind wir verstärkt auf unsere nationalen und internationalen Investoren zugegangen und haben die besonderen Umstände dieses Geschäftsjahres und die damit verbundene Geschäftsentwicklung erläutert. Insbesondere haben wir unsere mittel- und langfristige Wachstumsstrategie sowie unsere daraus erwachsenden Chancen für die zukünftige Entwicklung der Gesellschaft dargestellt. Ferner stehen wir in regelmäßigem Kontakt zu unseren Analysten. Derzeit wird die GERRY WEBER International AG von 19 Analysten beobachtet und bewertet.

Wir informieren regelmäßig durch die Veröffentlichung von Geschäfts- und Quartalsberichten, Pressemitteilungen und Präsentationen über die Entwicklung der GERRY WEBER Gruppe. Kontakt zu Investoren halten wir unter anderem durch die Teilnahme an Konferenzen und Roadshows. Wir haben an neun nationalen und internationalen Kapitalmarktkonferenzen teilgenommen und an elf Roadshow Tagen in Deutschland, Europa und den USA unsere Strategie, die Finanzkennzahlen sowie die geschäftliche Lage dargestellt.

Insbesondere fördern wir die direkte Kommunikation mit unseren Privataktionären durch die Teilnahme an verschiedenen Aktionärsveranstaltungen. Ergänzend zu den Präsenzveranstaltungen bieten wir umfangreiche Informationen über unsere Internetseite www.gerryweber.com. Neben den Finanzberichten, Präsentationen und weiteren interessanten Informationen, können dort alle wichtigen Finanztermine und unsere Aktienkursentwicklung abgerufen werden. Unser Bereich Investor Relations steht gerne für Fragen und Informationen zur Verfügung. Die entsprechenden Kontaktdaten befinden sich ebenfalls auf unserer Internetseite.

DIE GERRY WEBER AKTIE IM ÜBERBLICK

WKN/ISIN	330410/DE0003304101
Indices	MDAX, DAXsector Consumer, DAX Subsector Clothes & Footwear; DAXPLUS Family 30
Transparenzlevel	Regulierter Markt Frankfurt/Prime Standard
Anzahl Aktien zum 31.10.2013	45.905.960 Stück
Designated Sponsors	Close Brothers Seydler Bank AG Deutsche Bank AG

BÖRSENKURSE BERICHTSJAHR 2012/13

Höchstkurs* (in Euro)	38,35
Tiefstkurs* (in Euro)	29,42
Schlusskurs am 31. Oktober 2013 (in Euro)	30,58
Kursperformance der Aktie im Berichtszeitraum (in %)	-12,7 %
Marktkapitalisierung zum 1. November 2012 (in Mio. Euro)	1.607,6
Marktkapitalisierung zum 31. Oktober 2013 (in Mio. Euro)	1.403,8
Durchschnittlicher Aktienumsatz pro Tag in Euro**	3.742.671
Durchschnittlicher Aktienumsatz pro Tag in Stück**	112.044
Dividende je Stammaktie***	0,75
Ergebnis je Aktie	1,55

* Schlusskurs Xetra Handel

** Alle deutschen Börsenplätze

*** Vorschlag an die kommende Hauptversammlung



FREIHEIT, FREIZEIT,

FLORIDA

DU BIST EIN LEBENSGEFÜHL -
GENAU WIE DIE MODE VON GERRY WEBER.



blamingdale's



HOLLYWOOD DES NORDENS

TORONTO

LAUFSTEG FÜR FASHIONISTAS.
AUF DEINEN FLANIERMEILEN DARF GERRY WEBER NICHT FEHLEN.







SELBST DEIN WIND TRÄGT FARBE

SYDNEY

UND GERRY WEBER BEGLEITET MICH SOGAR
ANS ANDERE ENDE DER WELT.



CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY REPORT

Als Unternehmen tragen wir Verantwortung für unsere Mitarbeiter, Kunden, Geschäftspartner, die Umwelt, aber auch für die Gesellschaft in der wir leben und arbeiten. Ohne unser Unternehmensziel des profitablen Wachstums aus den Augen zu verlieren, haben wir es uns zu Aufgabe gemacht, die uns selbstgesteckten Ziele in den Bereichen soziale und ökologische Verantwortung, dem Streben nach Nachhaltigkeit und Respekt, Toleranz und Ehrlichkeit im Umgang miteinander bestmöglich umzusetzen.

MITARBEITER

Mitarbeiter sind unsere wichtigste Ressource: Engagierte, motivierte und gut ausgebildete Mitarbeiter sind für einen nachhaltigen Unternehmenserfolg von größter Bedeutung. Mittlerweile leisten rund 4.700 Mitarbeiter täglich in Halle / Westfalen, unseren Außenbüros, unserer Produktionsstätte in Rumänien oder auf den Verkaufsflächen weltweit ihren Beitrag zum Unternehmenserfolg. Die GERRY WEBER Gruppe bietet allen Mitarbeitern auf ihre individuellen Bedürfnisse zugeschnittene Beschäftigungs- und Weiterbildungsmöglichkeiten. Neben der Aus- und Weiterbildung ist es uns wichtig, eine familienfreundliche und integrative Unternehmenskultur und ein zeitgemäßes Arbeitsumfeld zu schaffen. Mit einem Frauenanteil von über 90% im Unternehmen ist uns die Unterstützung unserer Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen durch die Bereitstellung von Kinderbetreuungsplätzen in unserer betriebseigenen Kindertagesstätte „KIDS WORLD“ ein besonderes Anliegen.

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“ umfasst neben allgemeinen Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen auch individuell vereinbare Qualifizierungsmaßnahmen.

Die Personalentwicklung bietet laufend Maßnahmen zur Weiterbildung wie beispielsweise Führungskräfte trainings, Warenkundekurse, Sprach-, IT- sowie Verkaufsschulungen an. Daneben können individuelle Maßnahmen je nach

Bedarf vereinbart werden. Bei der Umsetzung der Schulungen können wir auf ein großzügiges Angebot an Schulungsräumen mit der entsprechenden Ausstattung, z. B. dem E-Learning Raum, zurückgreifen.

Um unseren Bedarf an Fach- und Führungskräften auch zukünftig weiterhin decken zu können, setzen wir auf unser systematisches Personalentwicklungsprogramm, das auch im Bereich Ausbildung gut aufgestellt ist. Neben den internen Qualifizierungsmaßnahmen bilden wir 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 5–10 Hochschulabsolventen den Einstieg in einem unserer zwei Trainee-Programme.

Unsere Auszubildenden profitieren neben der Arbeit in der täglichen Praxis und dem Unterricht an der Berufsschule direkt von den unternehmenseigenen Qualifizierungsmaßnahmen (zum Beispiel dem Warenkundekurs). Dies zeigt sich auch in den Ergebnissen ihrer Abschlussprüfungen. Regelmäßig schneiden Auszubildende der GERRY WEBER Gruppe als Bezirks-, Landes- oder Bundesbeste ab. Grade erst im Dezember wurden zwei junge Kolleginnen dafür geehrt, dass sie als bundesbeste Auszubildende in ihren Ausbildungsberufen Modenäherin und Modeschneiderin mit Rekordprüfungsergebnissen abgeschlossen hatten.

Auch über den Abschluss hinaus fördern wir unsere Auszubildenden, indem wir sie als Mitarbeiter im Unternehmen weiter qualifizieren oder ihnen bei der anschließenden Hochschulausbildung zur Seite stehen. Eine Besonderheit unseres Ausbildungsprogramms ist die Möglichkeit, sich auf

einen Auslandsaufenthalt an einem unserer Produktions- oder Vertriebsstandorte zu bewerben und so das Unternehmen noch besser kennenzulernen und den eigenen Horizont zu erweitern.

Unser Trainee-Programm richtet sich an Absolventen bekleidungstechnischer Studiengänge für das „Internationale Trainee Programm Technik“ oder an Absolventen mit betriebs- / volkswirtschaftlicher Ausrichtung für das „Kaufmännische Trainee Programm“. Je nach Zielposition dauert die Traineeausbildung 12 bis 18 Monate. Während dieser Zeit durchlaufen die jungen Absolventen und Absolventinnen drei bis fünf Abteilungen, die individuell mit ihnen abgestimmt werden und sie auf ihre zukünftige Aufgabe vorbereiten sollen. Darüber hinaus profitieren alle Programmteilnehmer von den Weiterbildungsmaßnahmen zur Fach-, Methoden-, und Führungskompetenz im Rahmen des Qualifizierungs- und Personalentwicklungsprogramms. Neben der Begleitung durch die Personalentwicklung im Hause wird jedem Trainee zusätzlich ein erfahrener Mentor aus der Geschäftsleitung oder dem Vorstand zur Seite gestellt. So können die Programmteilnehmer von den Erfahrungen ihrer Mentoren profitieren und finden sich schneller im Unternehmen zurecht.

Das technische Trainee Programm findet hauptsächlich in den Produktionsbüros in Shanghai oder Istanbul statt und bereitet die Absolventen auf die 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.

Familienorientierte und integrative Unternehmenskultur

Neben der Aus- und Weiterbildung steht vor allem auch die Vereinbarkeit von Familie und Beruf im Vordergrund unserer Unternehmenspolitik. Flexible Arbeitszeiten und die betriebsnahe Kindertagesstätte „KIDS WORLD“ auf dem Firmengelände in Halle/Westfalen zählen hier zu den wichtigsten Aspekten. Mit dieser familienorientierten Personalpolitik wollen wir auch berufstätige Eltern beim Wiedereinstieg in den Beruf unterstützen.

Auf rund 6.700 qm und rund 3.500 qm Nutzfläche ist direkt neben der Unternehmenszentrale unsere „KIDS WORLD“ entstanden. Der Gebäudekomplex besteht aus einem restaurierten, lichtdurchfluteten 200 Jahre alten Fachwerkkotten, einem angrenzenden Neubau mit Gruppenräumen und einer Scheune, die als überdachter Abenteuerspielplatz dient. Alle Gebäude werden gemäß unserer Nachhaltigkeitsmaxime mit Erdwärme beheizt.

Ende August 2013 feierte die Einrichtung ihr einjähriges Bestehen und Eltern, Erzieher und das Unternehmen schlossen ein einstimmiges Fazit: Alle können sich die Einrichtung nicht mehr wegdenken. Besonders hervorzuheben sind die großzügigen Außenanlagen, die Bobbycar-Rennbahn, der Streichelzoo und das Baumhaus. Die Betreuungszeiten lassen sich flexibel in den Alltag der Kolleginnen und Kollegen integrieren und die Eltern sind im „Ernstfall“ schnell bei ihren Kindern. Im Schnitt wird jede Gruppe nicht nur mit 2–3 Erziehern, sondern zusätzlich noch von einer ausschließlich englisch sprechenden Kollegin betreut. So lernen die Kinder durch den Umgang mit einem englischsprachigen „native speaker“ spielerisch den Gebrauch der englischen Sprache. Daneben werden alle Mahlzeiten für die Kinder von der eigenen Kita-Köchin frisch zubereitet. Dabei wird darauf geachtet, dass viele frische Produkte aus der Region verwendet werden.

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 jährlich vom 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 werkreis Gütersloh finanziell durch Spenden und durch 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.

Aktuell arbeiten vier Beschäftigte des wertkreises Gütersloh und zwei Beschäftigte aus Bethel am Unternehmens Hauptsitz in Halle/Westfalen. Für das nächste Ausbildungsjahr werden wir zusätzlich einen Ausbildungsplatz für einen jungen Menschen mit körperlichen oder psychischen Beeinträchtigungen im Unternehmen schaffen. 2012 erhielt das Unternehmen für die Kooperation und für seinen Einsatz den Sozial-Oscar, der alle zwei Jahre vom wertkreis Gütersloh verliehen wird.

SOZIALE VERANTWORTUNG

Seit einigen Jahren übergeben international bekannte Tennisprofis – wie 2013 Roger Federer – während der GERRY WEBER OPEN eine Spende an die von Bodelschwinghschen Anstalten Bethel in Bielefeld. Die Gelder wurden dieses Jahr dazu verwendet, einen Aufenthaltsraum in der Kinderklinik in Bethel zu modernisieren. Dort werden Kinder mit neurologischen und psychosomatischen Erkrankungen behandelt. In den vergangenen Jahren wurden bereits drei Therapiezimmer durch die Spenden eingerichtet. 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.

Durch die Unterstützung des Good-Hope-Centers e. V., einem gemeinnützigen Verein mit Sitz in Halle/Westfalen, hilft die GERRY WEBER International AG Waisenkindern in Tansania auf dem Weg in eine bessere Zukunft. Das Good Hope Center unterstützt benachteiligte Waisen und Straßenkinder im Großraum Arusha, im Arumeru-Distrikt in Tansania. Der Verein ermöglichte 2010 den Bau des „Ngorika: Happy Watoto Home“-Kinderheims mit Platz für 100 Kinder im Alter von 7–13 Jahren. Mit den Spenden der GERRY WEBER International AG wurde ein Haus für 16 Kinder und deren Betreuer erbaut. Langfristig wird durch die Gelder eine ausgewogene Ernährung und schulische und medizinische Versorgung der Kinder gewährleistet. Das Good Hope Center arbeitet ausschließlich ehrenamtlich, sodass jeder Cent auch bei den Kindern ankommt.

PRODUKTION UND QUALITÄT

Als global agierender Mode- und Lifestylekonzern beziehen wir unsere Mode aus verschiedenen Regionen dieser Welt. In vielen Ländern ist die Einhaltung der Sozial- und Umweltstandards gesetzlich geregelt und wird staatlich überprüft. In einigen Beschaffungsmärkten ist die Einhaltung dieser Standards jedoch nicht vollständig gewährleistet. Daher sehen wir es als unsere Verantwortung und Verpflichtung, die Einhaltung dieser Standards zu prüfen und nur Ware aus sozial- und umweltverträglicher Produktion anzubieten.

EINHALTUNG INTERNATIONALER SOZIALSTANDARDS

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

Die Richtlinien der Business Social Compliance Initiative (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. Außerdem die Bezahlung angemessener Löhne, die Regelung der Arbeitszeiten sowie die Einhaltung von Arbeitssicherheitsmaßnahmen. Die daraus resultierenden Sozialstandards sind fester Bestandteil der vertraglichen Regelungen mit all unseren Fertigungspartnern. Daneben 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 Verhaltenskodex und die Regeln zur Umsetzung an und verpflichten sich, diese Regeln auch auf ihre Subunternehmer anzuwenden. Außerdem muss jeder aktive Lieferant mindestens alle 12 Monate ein Social Compliance Statement abgeben, in dem er die Einhaltung aller definierten Sozialstandards bestätigt.

REGELMÄSSIGE ÜBERPRÜFUNG DER EINHALTUNG VON STANDARDS

Regelmäßige Audits, also Überprüfungen der Einhaltung der Standards, stellen einerseits die Einhaltung der Sozialstandards sicher und ermöglichen es andererseits den Lieferanten, sich kontinuierlich weiterzuentwickeln. Um diesen Entwicklungsprozess objektiv messbar zu machen, hat die BSCI neben dem umfassenden Verhaltenskodex ein dazugehöriges Qualifizierungs- und Auditierungssystem entwickelt. Dabei werden externe, unabhängige Audits durch die von der BSCI akkreditierten Unternehmen durchgeführt. Werden geringfügige Abweichungen festgestellt, muss innerhalb eines angemessenen Zeitraumes durch ein weiteres Audit eine Verbesserung nachgewiesen werden. Erfüllen

Lieferanten auch nach der Möglichkeit zur Verbesserung unsere Standards nicht, werden diese Produzenten nicht beauftragt. Im vergangenen Jahr konnte die Anzahl an Audits stark erhöht werden. Dabei verdoppelte sich nahezu der Anteil der Audits, die mit „good“ (Verhaltenskodex wird vollständig eingehalten) abgeschlossen wurden.

KONTINUIERLICHER VERBESSERUNGSPROZESS

Der Fokus unserer Zusammenarbeit mit den Lieferanten zur Erreichung der Einhaltung des Verhaltenskodex liegt weiterhin 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. Wir treiben unsere Projekte kontinuierlich weiter voran, um unsere Partner dabei zu unterstützen, qualitativ bessere Auditergebnisse zu erzielen und auf diese Weise die Arbeitsbedingungen vor Ort weiter zu verbessern.

Länderspezifische Bedingungen (z. B. in Ländern wie Bangladesh) stellen uns vor besondere Aufgaben. Daher sind wir ständig mit eigenen Mitarbeitern vor Ort und wählen Lieferanten besonders sorgfältig aus. Hierbei spielt die Einhaltung sozialer und ökologischer Standards eine wichtige Rolle. Unser Ansatz konzentriert sich vorrangig auf eine direkte Zusammenarbeit und Förderung sorgfältig ausgewählter Lieferanten. Wir werden vermehrt unsere eigenen Projekte vorantreiben, um qualitativ bessere Auditergebnisse und damit Arbeitsbedingungen für die Menschen vor Ort zu erzielen.

KONZERN- LAGEBERICHT

BERICHT ÜBER DIE LAGE DES KONZERNS FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2012/13

57 __ GESCHÄFT UND RAHMENBEDINGUNGEN

- 57 __ Geschäftstätigkeit und Organisation
- 66 __ Überblick über den Geschäftsverlauf

70 __ VERMÖGENS-, FINANZ- UND ERTRAGSLAGE

- 70 __ Umsatzentwicklung
- 73 __ Ertragslage
- 75 __ Wertschöpfung
- 76 __ Vermögenslage
- 77 __ Finanzlage
- 78 __ Investitionen
- 78 __ Segmentberichterstattung

80 __ CHANCEN- UND RISIKOBERICHT

- 81 __ Prinzipien des Risikomanagementsystems
- 81 __ Organisation des Risikomanagementsystems
- 82 __ Zentrale Risikofelder
- 88 __ Gesamtbetrachtung der Risikosituation
- 88 __ Chancenbericht

89 __ BERICHT ÜBER DIE BEZIEHUNG ZU VERBUNDENEN UNTERNEHMEN

89 __ NACHTRAGSBERICHT

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

91 __ PROGNOSEBERICHT

- 91 __ Ausblick auf die Gesamtwirtschaftliche Situation und Branchenentwicklung
- 93 __ Künftige Ausrichtung der GERRY WEBER Gruppe und Wachstumstreiber
- 95 __ Erwartete Entwicklung der Ertrags- und Finanzlage
- 96 __ Gesamtaussage zur prognostizierten Entwicklung



GESCHÄFT UND RAHMENBEDINGUNGEN

GESCHÄFTSTÄTIGKEIT UND ORGANISATION

Die GERRY WEBER International AG ist eines der bekanntesten und erfolgreichsten Mode- und Lifestyle-Unternehmen in Deutschland. Mit seinen fünf starken Modemarken GERRY WEBER, GERRY WEBER EDITION, G.W., TAIFUN und SAMOON by GERRY WEBER bieten wir moderne Mode und Accessoires für die anspruchsvolle Kundin im Bereich Damenoberbekleidung.

Das Unternehmen wurde im Jahr 1973 von Gerhard Weber und Udo Hardieck in Halle/Westfalen gegründet. Zum Ende des Berichtszeitraumes (31. Oktober 2013) ist das Unternehmen mit Vertriebsstrukturen in 62 Ländern weltweit aktiv und mit mehr als 839 Houses of GERRY WEBER und Monolabel Stores vertreten. Hinzukommen rund 111 Concession Stores und 2.816 Shop-in-Shops auf den Verkaufsflächen unserer Handelspartner sowie fünf erfolgreiche Marken-Onlineshops. Der Konzern mit seinen weltweit rund



4.700 Mitarbeitern ist im MDAX der Deutschen Börse gelistet und zählt zu den größten börsennotierten Modekonzernen in Deutschland. Im Geschäftsjahr 2012/13 (1. November 2012 bis 31. Oktober 2013) erzielte die GERRY WEBER Gruppe einen Konzernumsatz von EUR 852,0 Mio. (Vorjahr: EUR 802,3 Mio.) und ein Konzernergebnis von EUR 71,0 Mio. (Vorjahr: EUR 78,8 Mio.).

Die Muttergesellschaft GERRY WEBER International AG, mit Sitz in Halle/Westfalen, fungiert als operative Holdinggesellschaft, die konzernübergreifende Dienstleistungen u. a. Rechnungswesen, Controlling, Personalwesen, IT, Revision, Compliance sowie Marketing und Kommunikation für alle Tochtergesellschaften zur Verfügung stellt. In enger Abstimmung mit den Tochtergesellschaften der einzelnen Markengesellschaften steuern Mitarbeiter der Holding ebenfalls den Einkaufsprozess, um bestmögliche Einkaufskonditionen und -synergien für die Unternehmensgruppe realisieren zu können.

Der Konsolidierungskreis der GERRY WEBER International AG setzt sich zum Berichtsjahresende aus 28 Tochtergesellschaften im In- und Ausland zusammen. Drei der

RECHTLICHE UNTERNEHMENSSTRUKTUR



Tochtergesellschaften verantworten das operative Geschäft der Marken GERRY WEBER, TAIFUN und SAMOON vom Design der Kollektionen bis hin zum Vertrieb. Die GERRY WEBER Retail GmbH ist für die in Eigenregie geführten Verkaufsfächen im Inland sowie die Online Shops zuständig. Die ausländischen Tochtergesellschaften repräsentieren als Vertriebsgesellschaften bestimmte Märkte, auf denen die GERRY WEBER Gruppe aktiv ist, oder Beschaffungs- und Produktionsstandorte.

Strategie und Ziele

Oberstes Unternehmensziel ist das nachhaltige und profitable Wachstum der GERRY WEBER Gruppe. Zur Erreichung dieses Wachstumszieles haben wir Strategien entwickelt, die heruntergebrochen auf die einzelnen Marken und Vertriebsstrukturen, kontinuierlich weiter umgesetzt und gegebenenfalls sich verändernden Rahmenbedingungen angepasst werden. Strategische Schwerpunkte liegen in der Stärkung und genauen Definition der einzelnen Marken, der stetigen Weiterentwicklung unserer Kollektionen und Produkte, dem Ausbau des eigenen Retail Bereiches sowie der weiteren Internationalisierung unserer Vertriebsstrukturen. Immer unterstützt durch die Optimierung unserer Prozesse.

Positionierung und Stärkung der Marken

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 so genannten „Mittleren Modesegments“ positioniert. Unser

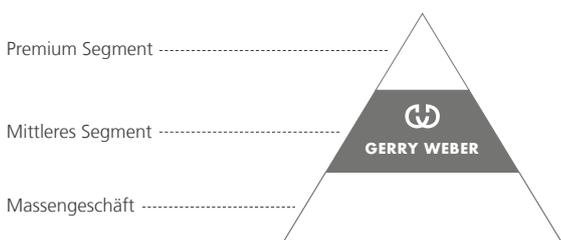
Anspruch ist es, eine ähnlich gute Qualität und Passform wie ein Premiumprodukt anzubieten, aber preislich deutlich darunter zu liegen. Entsprechend sehen wir uns als Brücke zu den Premium- und Luxusanbietern, aber insbesondere qualitativ deutlich höher positioniert als Produkte aus dem Young Fashion Bereich.

Die GERRY WEBER Marken zielen auf die modebewusste Frau, die Wert auf attraktives und trendorientiertes Design verbunden mit hoher Qualität und vor allem Passform legt. Die hauseigene Schnittabteilung garantiert dabei eine anhaltend gute Passform der Kleidung und einen hohen Tragekomfort.

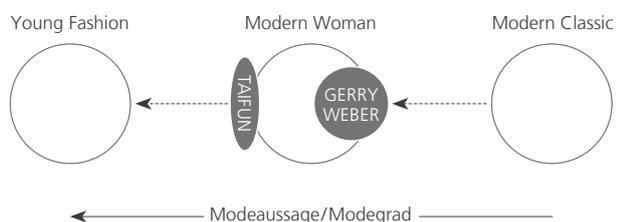
Hochwertige Qualitäten und eine hervorragende Passform ist all unseren Marken gemeinsam. Doch ist jede der Markenfamilien (GERRY WEBER, TAIFUN und SAMOON) in ihrer Ausrichtung und Kommunikation am Verkaufspunkt auf eine klar definierte Zielgruppe ausgerichtet.

Kernmarke ist **GERRY WEBER Collection** mit ihren Sublabels GERRY WEBER EDITION und G.W. Mit einem Anteil von 75,2% (Vorjahr: 76,3%) am Umsatz der Markengesellschaften ist die GERRY WEBER Markenfamilie größter Umsatzträger des Konzerns. Die qualitativ anspruchsvolle Mode steht für die moderne Frau ab Mitte 30, die hochwertige und weibliche Mode bevorzugt. Kennzeichnend für die Kollektionen sind trendige Schnitte und hochwertige Materialien, aufwendige Verarbeitungen, individuelle Details und abgestimmte Farbkombinationen. GERRY WEBER ist eine so genannte Kombi Kollektion, deren Einzelteile sich bestens

POSITIONIERUNG



MODEAUSSAGE



miteinander kombinieren lassen und vom Schnitt und der Farbauswahl genau aufeinander abgestimmt sind.

GERRY WEBER Collection als Kombi-Kollektion wird vervollständigt durch die beiden Marken **GERRY WEBER EDITION** und **G.W. GERRY WEBER EDITION** ist eine Einzelteil-Kollektion u. a. bestehend aus Strickwaren, Blusen, Hosen, Röcken und Outdoorjacken, die eher den legeren casual Stil unserer Kundinnen betont. **G.W.** ist die jüngste und trendigste Kollektion und bringt topaktuelle Teile in einem schnellen Entwicklungs- und Lieferrhythmus. Zwölf Kollektionen im Jahr ermöglichen es immer nah am Trend und hochmodern zu sein.

TAIFUN ist mit einem Umsatzanteil von 19,4% (Vorjahr: 18,3%) die zweitgrößte Marke der GERRY WEBER Gruppe. Durch das hohe modische Niveau und die jüngeren Schnitte zielt TAIFUN auf die jüngere „Modern Women“. In der Vergangenheit stand TAIFUN hauptsächlich für stylische, junge, aber eher formelle und zu beruflichen Anlässe passende Mode. Mit der Einführung der TAIFUN Separates im Geschäftsjahr 2012/13 bieten wir nun auch legerere Teile und begleiten somit unsere Kundin über den ganzen Tag, in allen Lebensbereichen. TAIFUN Separates bedient den Wunsch unserer Kundinnen nach mehr Lässigkeit und einem Casual Chic & Life-Style. Ende des Berichtsjahres 2012/13 haben wir 92 eigene TAIFUN Monolabel Stores in Deutschland betrieben und werden die Markenpräsenz von TAIFUN auch zukünftig weiter ausbauen.

SAMOON ist unsere Marke für die so genannten Anschlussgrößen. SAMOON präsentiert lässige, selbstbewusste Mode aus anspruchsvollen Materialien mit einer ausgezeichneten Passform für Frauen mit Größen ab 42. Durch die perfekte Interpretation der aktuellen Trends rücken wir ihre Rundungen ins rechte Licht und entwickeln mit den Standardgrößen vergleichbare Styles. Die Eigenständigkeit und das Potential der Marke SAMOON wird durch 37 Geschäfte nur für diese Marke (Monolabel Stores) betont.

Basis für den Erfolg unserer Marken sind unsere einzigartigen Kollektionen. Im Mittelpunkt der Kollektionsentwicklung stehen die Bedürfnisse und Ansprüche unserer Kundinnen. Daher haben wir unsere Mode in den letzten Jahren

langsam, aber kontinuierlich verjüngt und noch näher an den neuesten Trends orientiert.

Parallel zur Verjüngung unserer Modeaussage erfolgte eine kontinuierliche Verkleinerung unserer Kollektionen, genau auf die Bedürfnisse unserer Kundinnen abgestimmt. Heute bieten wir sechs Kollektionen pro Jahr und Marke. Eine Ausnahme bildet unsere Marke G.W., bei der wir Trends am schnellsten umsetzen und monatlich rund 20 Teile entwickeln. Bei den anderen vier Marken GERRY WEBER, GERRY WEBER EDITION, TAIFUN und SAMOON besteht jede der sechs Kollektionen aus drei so genannten Unterthemen mit jeweils 30 bis 35 Einzelteilen. Wir liefern alle drei Wochen neue, trendige Mode auf die Verkaufsflächen und können so schnell auf neue Trends und Bedürfnisse unserer Kundinnen reagieren. Trotz der schnellen Entwicklungszyklen achten wir insbesondere auf die hohe Qualität und hervorragende Passform unserer Waren.

Ausbau des eigenen Retail Geschäftes

Die Vertriebsstrukturen der GERRY WEBER International AG basieren auf zwei Säulen, dem Retail und dem Wholesale Segment.

Die Kollektionen werden sowohl über Handelspartner und Franchisenehmer (Wholesale Segment), als auch über in Eigenregie geführte und kontrollierte Verkaufsflächen (Retail Segment) weltweit vertrieben. Im Geschäftsjahr 2012/13 trug der eigene Retail EUR 363,7 Mio. und damit 42,7% (Vorjahr: 37,4%) zum Konzernumsatz bei. Bereits im laufenden Geschäftsjahr 2013/14 wird eine ausgeglichene Verteilung zwischen Retail und Wholesale angestrebt.

Das Retail Segment umfasst den Vertrieb über verschiedene Kanäle. Wichtigster Vertriebskanal sind dabei die eigenen Houses of GERRY WEBER und Monolabel Stores, die durch Concession Flächen, Outlets und die eigenen Online Stores ergänzt werden. Wichtiger strategischer Bestandteil der erfolgreichen Wachstumsstrategie der GERRY WEBER Gruppe ist der Ausbau des eigenen Retail Geschäftes durch die Eröffnung neuer Verkaufsflächen im In- und Ausland. Durch die in Eigenregie geführten Verkaufsflächen ist uns eine genau unseren Vorstellungen entsprechende Positionierung und Präsentation der Marken möglich. Ferner gibt uns der direkte

Kontakt zu unseren Endkundinnen die Möglichkeit, das Wissen über die Bedürfnisse unserer Kundinnen ständig zu erweitern. Dieses Wissen fließt unmittelbar und zeitnah in die Entwicklung neuer Kollektionen ein, so dass wir uns schnell sich wandelnden Bedürfnissen und Trends anpassen können.

Ein Baustein unserer Retail Wachstumsstrategie ist die fortgeführte Eröffnung neuer Houses of GERRY WEBER und Monolabel Stores. Jedes Jahr sollen 65 bis 75 neue Geschäfte eröffnet werden. Dabei wird der Fokus der Neueröffnungen in den nächsten Jahren im benachbarten europäischen Ausland liegen, unter anderem in den Niederlanden, Belgien, Tschechien, der Slowakei und Skandinavien.

Internationalisierung der Vertriebsstrukturen

Neben dem Ausbau des eigenen Retail Geschäftes ist die Ausweitung unserer internationalen Vertriebsstrukturen gemeinsam mit Vertriebspartnern eine wichtige Wachstumsstrategie der GERRY WEBER Gruppe. Insbesondere außerhalb der Eurozone sind in den nächsten Monaten neue Houses of GERRY WEBER und Shop-in-Shop Flächen gemeinsam mit unseren Partnern geplant, unter anderem im Mittleren Osten, Russland und den USA. Der Anteil am Konzernumsatz, der mit dem Verkauf unserer Waren im Ausland erwirtschaftet wurde, betrug im Geschäftsjahr 2012/13 rund 39,2% (Vorjahr: 38,8%). Zur weiteren regionalen Diversifizierung soll dieser Anteil kontinuierlich erhöht werden.

Vertikalisierung und Optimierung der Prozesse

Organisatorisch hat sich die GERRY WEBER Gruppe zum vertikalen Systemanbieter entwickelt. Aufgrund der engen Verzahnung, Steuerung und Kontrolle der verschiedenen Stufen der Wertschöpfungskette konnte das Zusammenspiel von Entwicklung, Herstellung und Vertrieb deutlich verbessert werden. Das Ergebnis ist eine deutliche Verkürzung der Entwicklungs- und Lieferzeiten. Die Straffung der Kollektionen und die damit einhergehende Verringerung der Komplexität haben ebenfalls zu einer Beschleunigung der Produktions- und Lieferzyklen beigetragen. Unser Ziel ist es, unsere Prozesse und Abläufe weiterhin so zu optimieren, dass wir unsere Kollektionszyklen noch schneller umsetzen können und damit noch unmittelbarer auf sich verändernde Trends reagieren zu können.

Ein Element zur weiteren Beschleunigung unserer Kollektionszyklen ist die Einführung des sogenannten Vertrauenslimits für unsere Wholesale Kunden. Bei diesem Konzept überträgt unser Handelspartner die Bestellhoheit an die Experten der GERRY WEBER Gruppe. Aufgrund unserer Erfahrungen und der Abverkaufsinformationen, die wir täglich von mehr als 6.000 Verkaufsf lächen weltweit erhalten, sind wir in der Lage, den Kollektionseinkauf individuell auf die Kundenstruktur des jeweiligen Handelspartners abzustimmen und eine optimierte Flächenbestückung zu gewährleisten. Dies bietet Umsatz- und Ertragsvorteile für beide Partner.

Unsere Strategien sind eindeutig auf weiteres Wachstum ausgerichtet. Starke, attraktive Marken mit einer eindeutigen Positionierung am Markt und beim Kunden, in Verbindung mit flexiblen und diversifizierten Vertriebsstrategien im In- und Ausland, unterstützt durch optimal auf unsere Erfordernisse abgestimmte Prozesse, sind Garant für weiteres profitables Wachstum der GERRY WEBER Gruppe.

Leitung und Kontrolle

Der Vorstand leitet das Unternehmen in eigener Verantwortung mit dem Ziel nachhaltigen Unternehmenswachstums. Unterstützt wird er dabei von den Geschäftsführern der Tochtergesellschaften, die für die Umsetzung der Strategien auf operativer Ebene verantwortlich sind. Der Aufsichtsrat überwacht und berät den Vorstand und ist in Entscheidungen von wesentlicher Bedeutung für die GERRY WEBER Gruppe unmittelbar eingebunden.

Die Steuerung und Kontrolle sämtlicher Konzernunternehmen erfolgt durch die Muttergesellschaft GERRY WEBER International AG. Dies gewährleistet unter anderem einheitliche operative Standards und die frühzeitige Erkennung von Zielabweichungen. Ferner werden das konzernübergreifende Risikomanagementsystem und die internen Kontrollsysteme aus einer Hand überwacht, um so früh wie möglich auf kommende Chancen und Risiken reagieren zu können.

Langfristiges Ziel unseres unternehmerischen Handelns ist das profitable und nachhaltige Wachstum der GERRY WEBER Gruppe. Zur besseren Umsetzbarkeit und Kontrolle dieses obersten Zieles haben wir Strategien und Unterziele

definiert. Die Erreichung dieser Ziele wird durch festgelegte Kennzahlen definiert und fortlaufend überprüft, um Abweichungen schnellstmöglich zu identifizieren und erforderliche Maßnahmen zu ergreifen. Als Messgrößen dienen insbesondere der Umsatz, die Materialeinsatzquote sowie das operative Ergebnis (EBIT) in Verbindung mit der EBIT-Marge (Verhältnis von EBIT zum Umsatz). Aber auch andere operative Messgrößen dienen zur Bestimmung und Kontrolle der Unternehmensziele u. a. die eigene Verkaufsfläche in Quadratmeter, der Umsatz pro Quadratmeter oder die Umschlagshäufigkeit. Von besonderer Bedeutung sind ferner die Höhe des einzelnen Bons oder die Anzahl der pro Kauf erworbenen Produkte.

Weitere wichtige Wertgrößen zur Realisierung unseres angestrebten Wachstums ist die frei verfügbare Liquidität (Free Cashflow):

Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit
 abzgl. Cashflow aus Investitionstätigkeit
 = Free Cash Flow

Der Free Cashflow beeinflusst die finanzielle Unabhängigkeit der GERRY WEBER Gruppe und weist auf eine starke Innenfinanzierungsfähigkeit.

Die Gesamtkapitalrendite ist ebenfalls wichtige Messgröße der Gesellschaft.

Gesamtkapitalrendite =

$$\frac{\text{Jahresüberschuss nach Steuern} + \text{Fremdkapitalzinsen}}{\text{Erweitertes Gesamtkapital (inkl. kapitalisierte Mietverpflichtungen)}}$$

Wichtige Geschäftsprozesse und -abläufe

Das Geschäftsmodell der GERRY WEBER International AG umfasst beginnend mit der Entwicklung und dem Design der Kollektionen, deren Produktion, Transport und Logistik sowie die Distribution der Waren an den Point of Sale. Unterstützt werden diese Prozesse durch eine auf unsere Bedürfnisse abgestimmte IT-Infrastruktur und finanztechnische Abläufe. Unsere Geschäftsprozesse und -abläufe sind genau aufeinander abgestimmt. Nur so können wir die Ergebnisse liefern, die wir für jede Kollektion, für jedes einzelne Kleidungsstück

immer wieder neu anstreben und auch immer weiter optimieren wollen. Die einzelnen Stufen der Wertschöpfungskette, und insbesondere deren Zusammenspiel untereinander, sind die Basis für die hervorragende Qualität unserer Produkte, und damit für unseren Erfolg. Nur wenn alle einzelnen Arbeitsschritte bestmöglich aufeinander abgestimmt sind, kann eine Kollektion zeit- und kosteneffizient entwickelt, produziert und vertrieben werden. Deshalb arbeiten wir kontinuierlich daran, unsere Prozesse immer weiter zu verbessern.

Entwicklung

Jeder Rock, jedes Shirt, jedes Kleidungsstück beginnt mit einer Idee. Unsere Design-Teams reisen regelmäßig durch die großen Modemetropolen der Welt und lassen sich von den neuesten Trends, Schnitten und Farben inspirieren. Ihre Ideen setzen sie zuhause in Halle/Westfalen, abgestimmt auf die jeweilige Zielgruppe, um. Gemeinsam mit den Bekleidungstechnikern wird entschieden, wie und mit welchen Materialien die jeweilige Idee umgesetzt wird. Die Entwürfe der Design-Teams werden dann an unsere haus-eigene Schnittabteilung weitergegeben, die die Schnittmuster für die Musterkollektionen erstellt. Die Musterkollektionen werden komplett in Halle/Westfalen gefertigt. Nach Abstimmung mit den Design-Teams und den Produktmanagern wird jedes einzelne Kleidungsstück final abgenommen bzw. werden ggf. letzte Änderungen vorgenommen. Die finalen Kollektionsteile werden nun als Musterkollektionen für den Vertrieb vervielfältigt. Parallel dazu skaliert unsere Schnittabteilung die Schnittvorlagen der Musterkollektion in die verschiedenen Kleidergrößen. Die versandfähigen technischen Daten enthalten neben den Schnittmustern für die verschiedenen Kleidergrößen unter anderem auch genaue Lagebilder, die zeigen wie das Material optimal für die einzelnen Teile eines Kleidungsstücks genutzt wird. Auf diese Weise gewährleistet GERRY WEBER nicht nur, dass die Vertragspartner unsere Fertigungs- und Qualitätsstandards einhalten und damit die exzellente Passform sichergestellt ist, sondern auch, dass das Material optimal genutzt wird. Diese Vorgehensweise erlaubt es uns, die Hoheit über unsere eigenen Schnitte zu bewahren und 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 im Hause GERRY WEBER gebündelt.

Beschaffung / Produktion

Insgesamt ließ die GERRY WEBER Gruppe im Geschäftsjahr 2012/13 rund 28 Mio. Einzelteile aller Marken fertigen. Bei der Beschaffung unterscheiden wir grundsätzlich zwei verschiedene Bezugsarten: die passive Lohnveredelung und den Vollkauf. Bei der passiven Lohnveredelung werden alle für das Kleidungsstück notwendigen Bestandteile, wie Reißverschlüsse, Knöpfe und Stoffe von GERRY WEBER gekauft und zur Fertigung zusammengestellt. Lediglich die eigentliche Produktion der Kleidungsstücke erfolgt durch unsere Partner. Bei der Herstellung können sich unsere Partner auf die technischen Fertigungsdaten aus dem Hause GERRY WEBER verlassen.

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.

Um international wettbewerbsfähig und erfolgreich zu sein, sind für die GERRY WEBER Gruppe kosteneffiziente Beschaffungsstrukturen unabdingbar. Aus diesem Grund verfügt GERRY WEBER über ein eigenes Sourcing-System. Dieses System unterstützt uns dabei, die für uns besten Produktionspartner zu unseren Qualitäts- und Social Compliance Vorgaben und zu wettbewerbsfähigen Preisen auszuwählen und miteinzubeziehen. Alle Produktionspartner unterziehen sich einem strengen Auswahlverfahren und werden während des gesamten Produktionsprozesses von GERRY WEBER Mitarbeitern überwacht. So wird die Qualität unserer Partner und damit unser Produktionsprozess kontinuierlich verbessert.

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. Daneben sollte ein potenzieller Produktionspartner über

genügend Kapazitäten für die angefragten Mengen verfügen. Die Fähigkeit unsere Produkte schnell und gleichzeitig sehr hochwertig zu produzieren sowie liefertermintreu zu übergeben, sind notwendige Parameter bei der Auswahl unserer Partner.

Neben den produktionstechnischen Auswahlkriterien sind es vor allem auch die Sozial- und Umweltstandards, die für uns von zentraler Bedeutung sind. Neben unserer Mitgliedschaft bei der weltweit anerkannten Business Social Compliance Initiative führen wir zusätzlich Prüfungen nach unseren eigenen Maßstäben durch. Ein hinterlegter Code of Conduct beschreibt die Parameter und Vorgaben, die uns dabei setzen. Weitere Aspekte bei der Auswahl sind natürlich Seriosität, Reputation und Bonität unserer Produktionspartner.

Doch nicht nur das Qualitätsbewusstsein der Hersteller ist uns wichtig, sondern auch die Qualität der verwendeten Materialien und Zutaten. Wir achten genau auf die Einhaltung gesetzlicher Bestimmungen und verpflichten unsere Partner vertraglich dies auch zu tun. Waren aus dem Hause GERRY WEBER dürfen keine gesundheitsgefährdenden Materialien enthalten. Aus diesem Grunde vertrauen wir nicht nur auf die international anerkannten Prüfinstitute, sondern wir führen in unserem Labor in Halle / Westfalen stichprobenartig zusätzliche Kontrollen durch.

Wir verfügen über ein globales Netzwerk an Lieferanten und entscheiden in Abhängigkeit vom Produkt, dem Material und den benötigten Volumina, welcher unserer geprüften Partner den Fertigungsauftrag erhält. Entsprechend flexibel, qualitätsbewusst und kosteneffizient können wir unsere Waren beziehen. Um ein optimales Ergebnis zu erhalten, arbeiten die Beschaffungs-Teams eng mit den Design-Teams, der Produktentwicklung und den Bekleidungstechnikern zusammen. Nur so gelingen Hand in Hand qualitativ hochwertige Kleidungsstücke mit der optimalen Passform.

Im Geschäftsjahr 2012/13 wurden rund 76,8% der Waren im Vollkauf (Vorjahr 77,5%) und rund 23,2% (Vorjahr: 22,5%) in passiver Lohnveredelung bezogen. Alle Produkte, die in Form der passiven Lohnveredelung bezogen wurden, werden in Osteuropa, vor allem in Rumänien, Bulgarien und der Mazedonien gefertigt. Rund 48,5% unserer Kollektionen lassen wir in Asien fertigen (Vorjahr: 45,0%) und ca. 28,3% (Vorjahr: 29,5%) kommen aus der Türkei. In Asien liegt der regionale Schwerpunkt vor allem auf Sri Lanka, Vietnam und Indonesien.

Logistik

Derzeit greift die GERRY WEBER Gruppe auf die Erfahrung und Kapazitäten zweier spezialisierter Logistikunternehmen zurück, um ihren Bedarf an Logistikleistungen abzudecken. Transport, Lagerhaltung, Aufbereitung und Kommissionierung sowie Versand der Waren an die einzelnen Verkaufspunkte werden von unseren beiden Logistikpartnern gesteuert und durchgeführt. Eigene Mitarbeiter der Holdinggesellschaft arbeiten eng mit den Logistikdienstleistern zusammen und gewährleisten die Abwicklung entsprechend unserer Vorgaben.

In Abhängigkeit vom jeweiligen Produktionsstandort wird unsere Ware auf dem See- und/oder Landweg in die Zentralläger unserer Logistikpartner befördert. Wir unterscheiden dabei in Hänge- und Liegeware. Die Warenannahme und -kontrolle, die Aufbereitung der Waren für den Verkauf, ebenso wie die Zusammenstellung der einzelnen Lieferungen und deren Verteilung erfolgt anhand vorgegebener Prozesse und Daten durch unsere Dienstleister. Die Einführung der Radiofrequenz-Identifikationstechnologie (RFID) Anfang 2010 vereinfachte und beschleunigte eine Vielzahl der Logistikprozesse bei gleichzeitig höherer Kosteneffizienz.

Jedes unserer Kollektionsteile wird schon innerhalb des Fertigungsprozesses durch einen in das Pflegeetikett integrierten RFID-Mikrochip mit einer eindeutigen Produktnummer gekennzeichnet. Mit Hilfe eines Lesegerätes kann diese Produktnummer erfasst und ausgewertet werden. Entsprechend schnell und einfach können Waren bei der Einlieferung in die Logistiklager identifiziert und auf Vollständigkeit kontrolliert

werden. Gleiches gilt für die Zusammenstellung der Warenbestände für die einzelnen Verkaufspunkte. Dies erhöht nicht nur die Transparenz innerhalb des Logistikprozesses, sondern ermöglicht eine verbesserte Bestandsgenauigkeit und schnellere Warenversorgung des Händlers.

Mit Hilfe der durch Scanner lesbare RFID-Technologie ist ferner jederzeit eine schnelle und sichere Bestandserfassung auf den Verkaufsflächen möglich, was die Inventurzeiten deutlich verkürzt. Aufgrund des jederzeit aktuellen Datenbestandes ist ebenfalls eine optimierte Neu- bzw. Nachbestellung von Kollektionsteilen darstellbar.

Eine weitere Funktion des RFID Chips ist die Warensicherung. Nicht bei Verkauf an der Kasse ausgelesene Waren, lösen bei Verlassen des Geschäftes ein Warensicherungssignal aus. Durch den Einsatz der RFID-Technologie wird somit die Warensicherheit erhöht, damit verbundene Verluste minimiert und gleichzeitig die Bestandsgenauigkeit verbessert. Nach Verkauf des Produktes wird der Mikrochip entweder an der Kasse entfernt bzw. zerstört sich durch mehrere Waschvorgänge von alleine. Durch seine gute Sichtbarkeit am Pflegeetikett kann die Kundin den RFID-Chip auch leicht selber entfernen.

Wesentliche Vertriebskanäle und Absatzmärkte

Der Vertrieb der GERRY WEBER Gruppe basiert auf zwei Säulen, dem Vertrieb über Handelspartner (Wholesale) sowie über in Eigenregie betriebene Verkaufsflächen und -plattformen (Retail). Entsprechend unterscheiden wir nach zwei Segmenten: dem Retail und dem Wholesale Segment.

Das **Retail Geschäft** umfasst alle in Eigenregie geführten Verkaufsflächen und -plattformen (Online Shops). Wichtigster Vertriebskanal des Retail Bereiches sind die eigenen Houses of GERRY WEBER und Monolabel Stores, die mit einem Anteil von 75,2% den größten Teil zum Retail Umsatz beitragen. Ferner werden die eigenen Concession Flächen, Factory Outlets sowie die jeweiligen nationalen Online Shops dem Retail Bereich zugerechnet.

Im Jahr 1999 wurde das erste eigene House of GERRY WEBER in Bielefeld eröffnet. Heute führen wir 568 in Eigenregie geführte Houses of GERRY WEBER und Monolabel Stores im In- und Ausland. Alleine in den letzten beiden Geschäftsjahren wurde unser Vertriebsnetz um rund 330 eigene Geschäfte erweitert. Die Größe der Houses of GERRY WEBER beträgt durchschnittlich rund 220qm. In Abhängigkeit von

der Größe der Verkaufsfläche werden dort die GERRY WEBER Marken unter einem Dach präsentiert. Die etwas kleineren Monolabel Stores, mit einer durchschnittlichen Fläche von rund 100qm, sind hingegen auf die Präsentation einer Marke spezialisiert. Die regionale Aufteilung der Houses of GERRY WEBER und Monolabel Stores kann der Grafik auf Seite 65 entnommen werden.

Weitere Vertriebskanäle des eigenen Retail Bereiches sind neben unseren 22 Factory Outlets (Vorjahr: 17) die 111 Concession Flächen (Vorjahr: 64), überwiegend im Ausland. Bei den Concession Flächen handelt es sich um angemietete Shop-in-Shops auf den Verkaufsflächen unserer Handelspartner. Diese Flächen werden von uns in Eigenregie geführt, womit wir diese Shop-in-Shops dem Retail Bereich zurechnen. Die größte Anzahl von Concession Flächen befinden sich in Warenhäusern unseres spanischen Partners „El Corte Ingles“ (40) sowie in den Niederlanden bei „de Bijenkorf“ und „van Vuuren Mode“ (59). Vervollständigend werden unsere Retail Vertriebskanäle durch derzeit fünf eigene Länder Online Stores (Deutschland, Niederlande, Österreich, Schweiz, Polen). Die Anzahl der Online Stores soll im laufenden Geschäftsjahr 2013/14 um mindestens drei weitere Online Shops erweitert werden.

VERTRIEBSKANÄLE



Der Retail Bereich wird auch zukünftig ein wichtiger Wachstumstreiber für unser Unternehmen sein. Im laufenden Geschäftsjahr 2013/14 ist die Neueröffnung von 65 bis 75 Houses of GERRY WEBER geplant. Dabei wird sich die Anzahl der ausländischen Neueröffnungen stetig erhöhen. Ziel ist es, auch in unseren ausländischen Retail Märkten einen signifikanten Marktanteil zu erreichen.

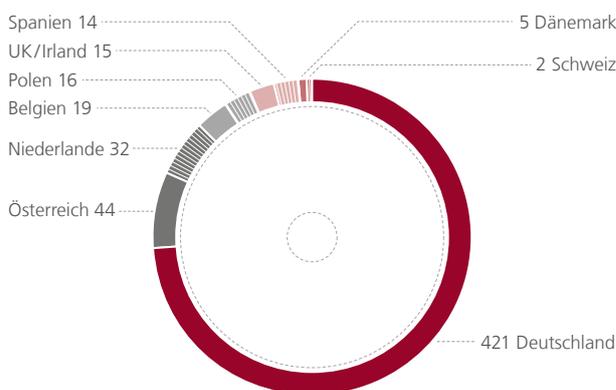
Die zweite Säule des Vertriebs ist der **Wholesale Bereich**. Handels- und Franchisepartner bestellen unsere Waren und verkaufen dann auf eigenen Verkaufsflächen und auf eigene Rechnung an die Endkundin. Der Wholesale Vertrieb umfasst neben den durch Franchise Partner geführten Houses of GERRY WEBER, die Shop-in-Shop Flächen sowie das so genannte Multi Label Geschäft. Durch Franchise Partner geführte Houses of GERRY WEBER sind Einzelhandelsgeschäfte unter der Führung eines externen Partners. Diese Geschäfte haben die gleiche Innenausstattung, das gleiche Ladenbaukonzept wie unsere eigenen Geschäfte und werden daher von den Kundinnen gleich als Houses of GERRY WEBER erkannt. Shop-in-Shop Flächen sind eindeutig als Verkaufsflächen der Marken GERRY WEBER gekennzeichnet und befinden sich in exponierten Lagen auf den Verkaufsflächen unserer Handelspartner. Im Multi Label Geschäft

wird unsere Ware nicht extra durch ein eigenes Flächenkonzept und ein eigenes Markenbild gekennzeichnet.

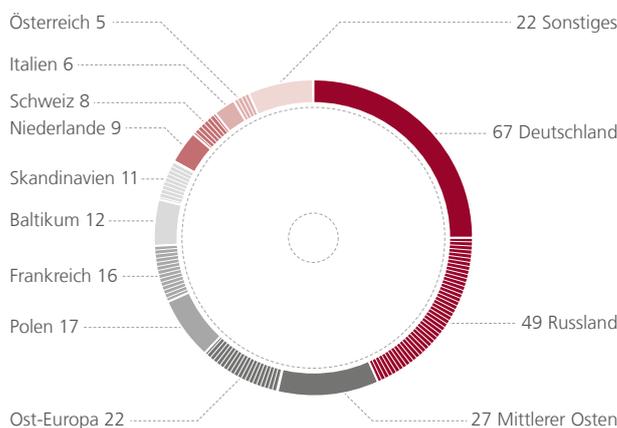
Im August 2013 haben wir 19 bestehende Houses of GERRY WEBER von unserem Franchise Partner in Belgien übernommen, so dass diese zum Ende des Geschäftsjahres 2012/13 dem Retail Bereich zugerechnet werden. Nach Abzug der 19 belgischen Geschäfte hat sich die Anzahl der durch Franchise Partner eröffneten Houses of GERRY WEBER, trotz 23 Neueröffnungen, zum Ende des Geschäftsjahres von 277 auf 271 vermindert. Eine Aufteilung nach Ländern und Regionen kann der unten stehenden Grafik entnommen werden.

Weiterer wichtiger Vertriebskanal des Wholesale Bereiches sind die Shop-in-Shop Flächen. Die Anzahl der Shop-in-Shop Flächen stieg im Geschäftsjahr 2012/13 auf 2.816 (Vorjahr: 2.767), davon bestehen 2.305 in Deutschland und 511 im Ausland.

EIGENE HOGWS UND MONOLABEL STORES NACH LÄNDERN zum 31. Oktober 2013



FRANCHISE HOGWS NACH REGIONEN zum 31. Oktober 2013



Vor dem Hintergrund des hohen Bekanntheitsgrades und der Akzeptanz unserer Marken, der anhaltend guten und zuverlässigen Qualität der GERRY WEBER Produkte sowie der Margenstruktur für die Handelspartner, ist die GERRY WEBER Gruppe bevorzugter Partner des Handels. Um unsere nahezu vertikalen Prozesse weiter zu verbessern und noch schneller in der Umsetzung unserer Kollektionszyklen zu werden, haben wir das sogenannte Vertrauenslimit bei unseren Wholesale Partnern eingeführt. Bei diesem Konzept überträgt der Händler sein Orderlimit an GERRY WEBER. Wir stellen dann für den Händler individuell nach Kundenstruktur und flächenoptimiert die jeweils passenden Kollektionsteile zusammen. Dies ist nur durch den Erhalt einer Vielzahl von Informationen vom Point of Sale bereits im Vorfeld möglich. Insgesamt übermitteln uns mehr als 6.000 EDI-Schnittstellen täglich vom Point of Sale die Abverkaufszahlen, so dass wir über einen längeren Zeitraum die Abverkäufe auf einer bestimmten Verkaufsfläche verfolgen können. Wir wissen genau, welche Produkte, in welchen Größen und Farben verkauft werden und können so dem Händler ein optimiertes Portfolio zusammenstellen.

ÜBERSICHT ÜBER DIE ENTWICKLUNG DER EINZELNEN VERTRIEBSKANÄLE



Anzahl	2012 / 13	2011 / 12
Retail		
Houses of GERRY WEBER	424	347
Monolabel Stores	144	146
Concession Flächen	111	64
Factory Outlets	22	17
Wholesale		
Houses of GERRY WEBER	271	277
Shop-in-Shops	2.816	2.767

ÜBERBLICK ÜBER DEN GESCHÄFTSVERLAUF

Gesamtwirtschaftliche Lage

Weltwirtschaft

Die hohe Staatsverschuldung einzelner Volkswirtschaften in Europa und den USA belastete auch in 2012 sowie zu Beginn des Jahres 2013 nicht nur die Wirtschaft Europas und der Vereinigten Staaten, sondern auch die Wirtschaftsdynamik Chinas und anderer Schwellenländer. Dennoch entwickelte sich die Weltwirtschaft nach diesem eher schwachen Start im Verlauf unseres Geschäftsjahres (01.11.2012–30.10.2013) zunehmend positiv. Betrachtet man die Entwicklung in den ersten neun Monaten des Jahres 2013, so stieg das weltweite Wirtschaftswachstum vor allem in der zweiten Jahreshälfte stetig. Durch den vergleichsweise schwachen Jahresbeginn geht das Institut der Weltwirtschaft in Kiel (ifw) mit 2,9% insgesamt jedoch von einem niedrigeren globalen Wachstum des Bruttoinlandsprodukt als im Vorjahr 2012 aus (Vorjahr: 3,1%).

Deutschland

Nachdem sich die deutsche Wirtschaft von April bis Dezember 2012 leicht abgekühlt hatte, setzte sich dieser Trend in den ersten Monaten des Jahres 2013 fort. Die deutsche Wirtschaft hatte im 4. Quartal 2012 mit einer Zuwachsrate (preis-, saison- und kalenderbereinigt) von -0,6% im Vergleich zum Vorquartal einen Dämpfer erhalten. Nachdem das Bruttoinlandsprodukt zu Jahresbeginn mit einer Zuwachsrate von 0,0% stagniert hatte (Q1 2012: 0,7%), holte die Wirtschaft im 2. Quartal 2013 mit einem Zuwachs von 0,7% (Q2 2012: -0,1%) etwas auf. Im 3. Quartal fiel dieser Wert wieder auf 0,3% zurück (Q3 2012: 0,2%). Insgesamt legte das Bruttoinlandsprodukt 2013 lediglich moderat zu. Der Anstieg für das gesamte Jahr 2013 fiel preis-, saison- und kalenderbereinigt mit 0,4% etwas geringer aus als im Vorjahr (2012: 0,7%). Trotz allem zeigte sich im Verlauf des Jahres 2013 ein positiver Trend.

Auf der Verwenderseite des deutschen BIP ergibt sich im Verlauf des Geschäftsjahres folgendes Bild: Während im 4. Quartal 2012 Wachstumsimpulse vor allem aus dem

Außenhandel kamen und die Investitionen zurückgingen, kehrte sich die Situation mit Beginn des Jahres 2013 um. Ab dem Jahreswechsel kamen positive Impulse, basierend auf ansteigenden privaten Konsumausgaben, fast ausschließlich aus dem Inland. Die positive Lage am Arbeitsmarkt und der Anstieg der Anzahl der Erwerbstätigen sowie die steigenden Werte im Rahmen der Einkommenserwartung befeuerten die Anschaffungs- und Konsumneigung der privaten Haushalte vor allem in der 2. Hälfte des Kalenderjahres.

Europa

Betrachtet man das BIP gemäß der Definition von Eurostat (Statistisches Bundesamt der Europäischen Union) für die EU 28 Staaten, so zeigt sich insgesamt in den letzten drei Quartalen bzw. im Verlauf des Geschäftsjahres eine positive Entwicklung. Negativ auf das konjunkturelle Umfeld in Europa wirkten sich unter anderem das drohende Abgleiten Frankreichs in die Rezession, der Wahlausgang in Italien, die Zypernkrisen und auch die schwierige Lage Portugals aus.

Das Bruttoinlandsprodukt zeigt in der Entwicklung mit Zuwachsraten im Vergleich zum Vorquartal von Q4 2012: -0,4%, Q1 2013: -0,1%, Q2 2013: 0,4% und Q3 2013: 0,2% eine positive Entwicklung. Auch wenn man die Zahlen mit den Vorjahreswerten vergleicht, bestätigt sich diese Tendenz. Die EU-weite Erwerbslosenquote der 15- bis 74-jährigen lag im Oktober 2013 konstant zum Vormonat bei 10,9%. Damit bleibt die durchschnittliche Arbeitslosenquote auf einem andauernd hohen Niveau. Insgesamt aber ist die Situation der einzelnen europäischen Länder unterschiedlich zu bewerten. Während sich in einigen Ländern ein klarer Trend aus der Krise hinaus abzeichnet, stecken andere – auch wenn sich deren Talfahrt stark verlangsamt hat – noch in der Krise.

Russland

Russland ist einer unserer wichtigsten Exportmärkte. Nachdem das russische Bruttoinlandsprodukt 2012 um 3,4% gewachsen war, sank die Wachstumsrate im 1. Halbjahr 2013 auf 1,4%. Prognosen für das Gesamtjahr gehen von einem verbleibenden Wachstum von 1,5% und der – mit Ausnahme des Krisenjahres 2008 – damit niedrigsten Rate seit 1998 aus. Die Inflation hat sich dank etwas niedriger Lebensmittelpreise etwas verringert, liegt aber mit 6,2%

immer noch sehr hoch. Die Lage am russischen Arbeitsmarkt bleibt mit einer Arbeitslosenquote im 3. Quartal von 5,4% weiterhin angespannt. Ferner hat der schwache Rubel an Attraktivität gegenüber dem Euro verloren. Dank der Zuwächse der real verfügbaren Einkommen stieg der private Konsum jedoch um rund 4%.

USA

Die US-Konjunktur konnte sich 2013 nach einem sehr schwachen Winter 2012 leicht erholen. Sie startete 2013 zwar schwach, nahm aber im Verlauf des Jahres an Fahrt auf. Im 3. Quartal expandierte das Bruttoinlandsprodukt nach Schätzungen des Bureau of Economic Analysis mit einer laufenden Jahresrate von 4,1% nach 2,5% im 2. Quartal. Trotzdem zeigt die US-Wirtschaft deutliche Anzeichen einer allmählichen Erholung und einer konjunkturellen Expansion.

Lage der Branche

Wichtigster Parameter neben der gesamtwirtschaftlichen Lage ist für die Modebranche vor allem die Konsumneigung der privaten Haushalte. Die Konsumneigung hängt wesentlich von Einflussfaktoren wie den Arbeitslosenzahlen, der Konjunkturerwartung, der Inflationsrate und damit auch von der realen Einkommensentwicklung der Konsumenten ab. Unterschiedlichem Kaufverhalten in einzelnen Ländern wirken wir durch den weiteren Ausbau unserer internationalen Vertriebsstrukturen entgegen. Auch im Geschäftsjahr 2012/13 war mit einem Anteil von 60,8% am Umsatz Deutschland unser wichtigster Absatzmarkt. Die Gesellschaft für Konsumforschung (GfK) veröffentlicht regelmäßig Daten zur Einschätzung der Konjunkturerwartung der Konsumenten, deren Einkommenserwartung und der Konsumneigung. Im 4. Quartal 2012 schätzten die Verbraucher die Konjunkturerwartung mit Werten von etwa -15 bis -18 Punkten deutlich negativ ein. Dies änderte sich im Verlauf des Jahres 2013. Bis zum Ende unseres Geschäftsjahres erreichte die Konjunkturerwartung einen positiven Wert von 10,7 Zählern. Die Einkommenserwartung stieg in diesem Zeitraum ebenfalls auf 32,7. Das Konsumklima folgte dieser Entwicklung und erhöhte sich im Verlauf unseres Geschäftsjahres von einem Wert von im Schnitt etwa 5,8 Zählern im 4. Quartal 2012 auf 7,1 Zähler im Oktober 2013. Die für Deutschland beschriebene Entwicklung entspricht jedoch

nicht der Entwicklung im gesamten Euroraum. Die unterschiedliche Leistungsfähigkeit der Volkswirtschaften in der Europäischen Union spiegelt sich in gleicherweise entweder positiv oder negativ in der Konsum- und Anschaffungsneigung des jeweiligen Landes wider. So lag die Anschaffungsneigung beispielsweise im Juni 2013 in Frankreich, Italien, Spanien, Portugal und dem Vereinigten Königreich im deutlich negativen Bereich.

Trotz einer moderat steigenden Konsumneigung in Deutschland musste der deutsche Modeeinzelhandel gemäß des Fachmagazins „Textilwirtschaft“ einen Umsatzrückgang für das Gesamtjahr 2013 von -2% im Vergleich zum Vorjahr hinnehmen. In einer Umfrage des German Fashion Modeverbandes e.V. vom Juni 2013 schätzten hingegen 43% der Befragten die Perspektive für die Umsatzentwicklung 2013 als besser im Vergleich zu 2012 ein. 30% beschrieben ihre Einschätzung als gleichbleibend und 27% als schlechter als in 2012. Auf der Beschaffungsseite haben sich für die GERRY WEBER Gruppe im Berichtszeitraum keine wesentlichen Veränderungen ergeben.

Für den Geschäftsverlauf wesentliche Ereignisse

Interne Geschäftsvorfälle und Ereignisse sowie externe Faktoren haben auch im Geschäftsjahr 2012/13 den Geschäftsverlauf der GERRY WEBER International AG in besonderem Maße beeinflusst. Hierzu zählen der Ausbau des Retail Bereiches, vor allem im europäischen Ausland, die Übernahme einer Mehrheitsbeteiligung an den bestehenden Franchise Stores in Belgien, die Eröffnung unseres neuen Länder-Online Shops in Polen wie auch die Bestellung der neuen Vorstandsmitglieder. Hinzu kamen unvorhergesehene negative Veränderungen externer Rahmenbedingungen, die sich auf die Umsatz- und Ertragslage der Gesellschaft ausgewirkt haben und zu Anpassungen unserer kurzfristigen Prognosen geführt haben.

Im Ausland haben wir unseren Wachstumskurs im Retail Segment konsequent weitergeführt. Die Expansion konzentrierte sich dabei vor allem auf bereits erfolgreiche Retail Länder, wie die Niederlande, Belgien und Polen sowie an

diese Länder angrenzende Märkte. Entsprechend können die neuen Geschäfte nicht nur auf die Bekanntheit bereits vor Ort bestehender Franchise Stores, sondern auch auf die Bekanntheit in den Nachbarländern aufbauen. Insgesamt haben wir im Geschäftsjahr 19 in Eigenregie geführte HoGWs neu im Ausland eröffnet.

Zu diesen neu eröffneten Stores kamen die Houses of GERRY WEBER hinzu, die im Zuge der Übernahme unseres Franchise Partners in Belgien nun nicht mehr dem Wholesale, sondern zum Retail Segment zugerechnet werden. Im August 2013 haben wir eine Mehrheitsbeteiligung an 19 bereits etablierten Houses of GERRY WEBER in Belgien erworben. Die Transaktion umfasst die Übernahme von 51% an den beiden belgischen Betreibergesellschaften und von 51% an der bisherigen Vertriebsorganisation für die Regionen Belgien und Luxemburg. Gemäß den vertraglichen Regelungen besteht für die verbleibenden 49% ab dem Jahr 2017 ein Vorkaufsrecht zugunsten der GERRY WEBER International AG. Parallel wurde im Rahmen der internationalen Expansion des Retail Bereiches auch der Länder-Online Shop in Polen im September 2013 eröffnet. Insgesamt konnte für die Online Shops ein Umsatzplus von 16,3% im Vergleich zum Vorjahr auf EUR 19,5 Mio. erzielt werden. Weitere Eröffnungen von Online Shops sind für das Geschäftsjahr 2013/14 geplant.

Insgesamt konnten im In- und Ausland 68 neue eigene Houses of GERRY WEBER und 47 neue Concession Flächen eröffnet werden. Entsprechend wurden zum Ende des Geschäftsjahres 568 eigene Houses of GERRY WEBER und Monolabel Stores sowie 111 Concession Flächen in Europa in Eigenregie geführt. Um der zunehmenden Bedeutung des Retail Bereiches und dem Wachstum der GERRY WEBER Gruppe Rechnung zu tragen, traf der Aufsichtsrat im Februar 2013 die Entscheidung, den Vorstand zu erweitern. Ab dem 1. August 2013 wurden Arnd Buchardt und Ralf Weber zum Vorstand der Gesellschaft bestellt. Doris Strätker verlängerte ihren zum 31. Juli 2013 auslaufenden Vertrag mit der GERRY WEBER International AG aus persönlichen Gründen nicht.

Mit Arnd Buchardt und Ralf Weber rückten zwei erfahrene Manager in den Vorstand, die das Unternehmen schon seit Jahren positiv geprägt haben. Damit wird die GERRY WEBER International AG nun von einer Viererspitze mit Gerhard Weber (CEO), Dr. David Frink (Produktion, Logistik, IT und Finanzen), Ralf Weber (Retail und Unternehmensentwicklung) und Arnd Buchardt (Wholesale, Lizenzen und Marketing) geführt.

Im laufenden Geschäftsjahr fiel zudem die Entscheidung für den Bau eines eigenen Logistikzentrums in unmittelbarer Nähe zu unserer Konzernzentrale in Halle / Westfalen. Mit der Zusammenführung der fünf bestehenden Läger in ein zentrales Lager erwarten wir nicht nur eine einfachere und verbesserte Steuerung der Auslieferung an unsere Kunden und Geschäfte, sondern auch eine Optimierung der zeitlichen Abläufe. 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 soll zwischen EUR 80 und 90 Mio. liegen. Ziel ist es, dass das Lager Ende 2015 in Betrieb zu nehmen.

Zielerreichung

Die GERRY WEBER International AG hatte im Januar 2013 die Prognose für das Geschäftsjahr 2012/13 veröffentlicht. Schwerpunkte bei der Zielsetzung bezogen sich neben den Zielen für Umsatz und EBIT vor allem auf die weitere Ausweitung des Retail Bereiches und den Ausbau der internationalen Vertriebsstrukturen. Vor dem Hintergrund des wetterbedingt schwierigen Marktumfeldes auf unseren Kernmärkten in Europa konnten wir nur einen Teil der im Januar 2013 gesetzten Ziele im Geschäftsjahr 2012/13 erreichen. Mit der Neueröffnung von weltweit 68 in Eigenregie geführten Houses of GERRY WEBER haben wir unser Ziel, 65 bis 75 Stores zu eröffnen erreicht. Mit insgesamt 19 dieser

Neueröffnungen im Ausland konnte außerdem ein wesentlicher Beitrag zur Internationalisierung des Retail Bereiches geleistet werden. Auch die Internationalisierung der Vertriebsstrukturen im Wholesale konnten wir mit 23 neu eröffneten Stores im Ausland (u. a. mit der ersten Eröffnungen eines Franchise Stores auf dem südamerikanischen Kontinent) im Berichtszeitraum weiter vorantreiben.

Im Lizenzbereich haben wir mit dem Relaunch der Schuhkollektion in Zusammenarbeit mit unserem neuen Lizenzpartner Josef Seibel Schuhfabrik GmbH einen entscheidenden Schritt gemacht. Die Kollektion wird seit August 2013 an ausgewählten Verkaufspunkten vertrieben.

Die sehr milden Wintermonate und der andauernde Kälteeinbruch von Februar bis Mai 2013 in Zentraleuropa führten in der gesamten Modebranche zu niedrigeren Abverkaufszahlen der saisonalen Modekollektionen im Vergleich zum Vorjahr. Durch die dadurch verursachte verlängerte Sommerschlussverkaufsphase im Juli und August 2013 mussten zudem höhere Rabatte in Kauf genommen werden. Von dieser branchenweiten Entwicklung konnte sich auch die GERRY WEBER Gruppe nicht vollständig lösen. Die daraus resultierenden niedrigeren Umsätze veranlassten uns, im Juni sowie im September 2013 die im Januar 2013 gegebene kurzfristige Umsatz- und Ertragsprognose zu aktualisieren. Die im September 2013 veröffentlichten Ziele, einen Umsatz von EUR 850 Mio. sowie ein operatives Ergebnis (EBIT) von EUR 105 Mio. zu erzielen, haben wir erreicht. Nach wetterbedingt herausfordernden Rahmenbedingungen verbunden mit einer sehr niedrigen Kundenfrequenz in den Innenstädten und Geschäften in den ersten neun Monaten unseres Geschäftsjahres 2012/13, ist es uns im 4. Quartal 2012/13 gelungen, einen Teil der fehlenden Umsätze aufzuholen. Für eine detaillierte Darstellung der Umsatz- und Ertragsentwicklung verweisen wir auf das Kapitel „Vermögens-, Finanz- und Ertragslage“ in diesem Konzernlagebericht.

VERMÖGENS-, FINANZ- UND ERTRAGSLAGE

UMSATZENTWICKLUNG

Wie bereits in den Vorjahren konnte die GERRY WEBER Gruppe ihren Umsatz weiter erhöhen. Trotz der widrigen wetterbedingten Rahmenbedingungen in unseren Kernmärkten, der wirtschaftlichen Rezession in einigen Ländern Südeuropas sowie damit verbundener niedriger Kundenfrequenzen in den Geschäften stieg der Konzernumsatz für das Geschäftsjahr 2012/13 um 6,2% auf EUR 852,0 Mio. (Vorjahr: EUR 802,3 Mio.) an. Dabei trug das eigene Retail Segment 42,7% (Vorjahr: 37,3%) zum Konzernumsatz bei.

Das Geschäftsjahr 2012/13 konnte unsere ursprünglich geplanten Umsatzerwartungen nicht vollständig erfüllen. Auch die GERRY WEBER Gruppe konnte sich den wetterbedingt schwierigen Rahmenbedingungen in Zentraleuropa nicht vollständig entziehen. War unser 1. Quartal (November 2012–Januar 2013) noch von einem sehr milden Winter belastet, der den Verkauf der Winterware erschwerte, so waren die Monate Februar bis Ende Mai 2013 durch überdurchschnittlich kalte Temperaturen geprägt. Aufgrund der widrigen und kalten Witterungsbedingungen in fast

ganz Europa, verminderte sich die Zahl der Kunden in den Innenstädten und Geschäften deutlich. Die Folge waren niedrigere Umsätze als prognostiziert. Hinzu kam eine überdurchschnittlich lange und von hohen Rabatten geprägte Sommerschlussverkaufsphase im Juli und August 2013. Das Zusammenspiel dieser Faktoren führte zu einer Reduzierung unserer ursprünglich gegebenen Umsatz- und Ertragsprognose für das Geschäftsjahr 2012/13.

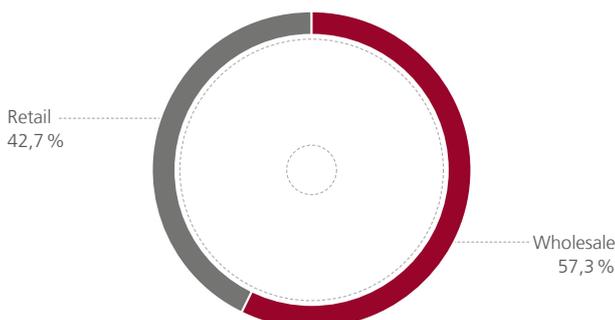
Umsatzentwicklung Retail

Der Umsatz des Retail Geschäftes hat sich im abgelaufenen Geschäftsjahr 2012/13 von EUR 299,5 Mio. auf EUR 363,7 Mio. erhöht. Dies entspricht einem Umsatzanstieg von 21,4% im Vergleich zum Vorjahr. Ursächlich für das Retail Umsatzwachstum waren insbesondere die in den letzten zwei Geschäftsjahren neu eröffneten Houses of GERRY WEBER und Monolabel Stores und die damit verbundene Ausweitung unserer Verkaufsflächen im In- und Ausland.

Im Geschäftsjahr 2012/13 haben wir 68 neue Houses of GERRY WEBER eröffnet und damit die eigene Verkaufsfläche auf rund 124.300 qm (Vorjahr: 109.000 qm) erweitert. 19 Geschäfte entstanden im Ausland, darunter neun in Polen und sieben in den Niederlanden. Ferner haben wir

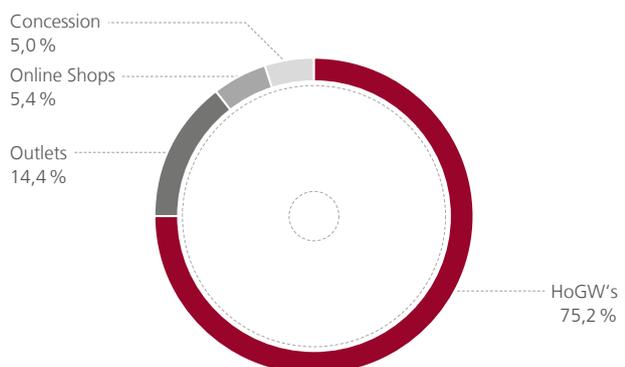
AUFTEILUNG DES KONZERNUMSATZES NACH SEGMENTEN

zum 31. Oktober 2013



UMSATZAUFTEILUNG RETAIL 2012/13

in %



13 Geschäfte, darunter fünf TAIFUN Monolabel Stores in Deutschland und fünf Houses of GERRY WEBER in Spanien geschlossen. Zum Ende des Geschäftsjahres 2012/13 wurden 424 Houses of GERRY WEBER und 144 Monolabel Stores der Marken TAIFUN, SAMOON und GERRY WEBER EDITION in Eigenregie geführt. Durch die mehrheitliche Übernahme von 19 bereits bestehenden Franchise Stores in Belgien im August 2013 sind diese zum Ende des Geschäftsjahres ebenfalls dem Retail Segment zugerechnet worden.

Außerdem werden dem Retail Bereich die 111 Concession Flächen zugeordnet. Im Berichtsjahr haben wir insbesondere die Anzahl der Concession Flächen im Hause unseres spanischen Vertriebspartners „El Corte Ingles“ von 35 auf 40 sowie bei „de Bijenkorf“ und „van Vuuren Mode“ in den Niederlanden auf 59 (Vorjahr: 16) erhöht. Hinzukommt die Erweiterung unserer Outlet Flächen von 17 auf 22, wobei sich 18 dieser Sonderverkaufsflächen in Deutschland befinden.

Besonders erfreulich entwickelte sich unser Online Geschäft. Nach Online Stores in Deutschland, Österreich, der Schweiz und den Niederlanden haben wir im Geschäftsjahr 2012/13 unseren fünften Online Store in Polen eröffnet. Der Umsatz des E-Commerce Geschäftes erhöhte sich entsprechend im Berichtszeitraum auf EUR 19,5 Mio., was einem Anstieg von 16,3% entspricht. Ferner werden ausgewählte Produkte der GERRY WEBER Marken seit September 2013 auch über die externe Online-Plattform zalando.de angeboten.

Die Umsatzausweitung des gesamten Retail Segmentes spiegelt sich auch im Anteil am gesamten Konzernumsatz wieder, der sich entsprechend von 37,3% auf 42,7% im Berichtszeitraum erhöhte. Wie bereits dargestellt trugen vor allem die neu eröffneten Verkaufsflächen sowie die Online Stores zum Umsatzanstieg bei. Rund ein Drittel unserer Verkaufsflächen bestehen länger als 24 Monate und werden der vergleichbaren Fläche zugerechnet. Aufgrund des wetterbedingt schwierigen Starts in das Geschäftsjahr verminderte sich der Umsatz auf vergleichbarer Fläche im Berichtszeitraum 2012/13 um -1,9% im Vergleich zum Vorjahr. Damit haben sich unsere vergleichbaren Flächen nahezu marktkonform entwickelt. Gemäß eines unabhängigen Panels der

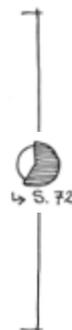
Zeitschrift Textilwirtschaft betrug der Umsatzrückgang im Kalenderjahr 2013 insgesamt -2%.

Betrachtet man die Zusammensetzung des Retail Umsatzes nach Vertriebskanälen, so trugen die in Eigenregie geführten Houses of GERRY WEBER und Monolabel Stores nahezu 75,2% (Vorjahr: 75,9%) zum Umsatzvolumen des Retail Bereichs in 2012/13 bei. Eine Übersicht des Retailumsatzes nach Vertriebskanälen kann der Grafik auf Seite 70 entnommen werden.

Umsatzentwicklung Wholesale

Das Wholesale Segment erzielte 2012/13 einen Umsatz von EUR 488,3 Mio. nach EUR 502,8 Mio. im Vorjahr. Die Umsatzminderung um 2,9% ist unter anderem auf die mehrheitliche Übernahme der 19 Franchise Houses of GERRY WEBER in Belgien und deren Umwidmung in das Retail Segment zurückzuführen. Ferner haben wir auf Umsatz mit bonitätsschwachen Kunden, die keine Kreditversicherung vorweisen bzw. Vorkasse leisten konnten, verzichtet. Ohne diese Sondereffekte wäre der Wholesale Umsatz nahezu konstant geblieben.

Aufgrund des anhaltend schwierigen Marktfeldes für den gesamten Modeeinzelhandel in Europa waren die Vororder-Umsätze eines Teils unserer Handelspartner von Zurückhaltung geprägt. Wir konnten diese niedrigeren Wholesale Umsätze durch den Ausbau unseres Franchise Netzwerkes sowie die Neueröffnung von Shop-in-Shop Flächen teilweise kompensieren. Im Berichtszeitraum eröffneten wir gemeinsam mit unseren Franchisepartnern 23 neue Houses of GERRY WEBER, alle außerhalb Deutschlands. Alleine sieben neue Franchise Houses of GERRY WEBER wurden im Mittleren Osten eröffnet, fünf in Frankreich und vier in Russland. Ferner wurde unser erstes Franchise Geschäft auf dem südamerikanischen Kontinent in Santiago de Chile eröffnet. Von Schließungen waren 13 Franchise Geschäfte betroffen. Insgesamt wurden zum Ende des Berichtszeitraumes 271 Franchise Houses of GERRY WEBER und 2.816 Shop-in-Shops (Vorjahr: 2.767) betrieben.



Der Anteil des Wholesale Segmentes am Konzernumsatz verminderte sich aufgrund der überdurchschnittlichen Retail Expansion und der Umwidmung übernommener Stores in Belgien vom Wholesale in das Retail Segment von 62,7% auf 57,3% im Geschäftsjahr 2012/13.

Weiterer Bestandteil des Konzernumsatzes ist der Umsatz mit Accessoires und Lizenzprodukten. Dieser betrug im Berichtsjahr EUR 15,4 Mio. Mit lizenzierten Produkten unter der Marke GERRY WEBER konnten Lizenzgebühren in Höhe von EUR 1,3 Mio. (Vorjahr: EUR 0,9 Mio.) vereinnahmt werden. Nach Brillen und Handtaschen haben wir unsere Lizenzproduktpalette im August 2013 um eine eigene Schuhkollektion erweitert. Die GERRY WEBER Schuhe werden dabei als Lizenzprodukt von unserem Partner Josef Seibel Schuhfabrik GmbH gefertigt.

Entwicklung der Markenumsätze

Die nicht konsolidierten Markenumsätze umfassen den Umsatz der drei Markengesellschaften GERRY WEBER Life-Style Fashion GmbH, TAIFUN Collection Fashion GmbH und SAMOON Collection Fashion Concept GmbH mit externen Wholesale Kunden sowie mit den internen Retail Schwes-tergesellschaften. Der nicht konsolidierte Markenumsatz betrug

im Geschäftsjahr 2012/13 EUR 660,3 Mio. und ist im Vergleich zum Vorjahr nahezu konstant geblieben (Vorjahr: EUR 661,2 Mio.).

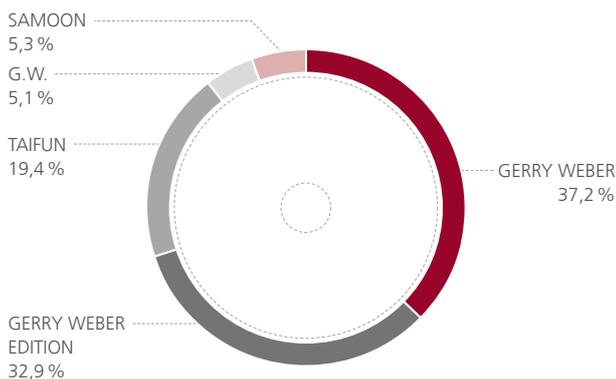
Die Kernmarke GERRY WEBER mit seinen beiden Sublabels GERRY WEBER EDITION und G.W. trug im Geschäftsjahr 2012/13 insgesamt 75,2% (Vorjahr: 76,4%) zum gesamten Markenumsatz bei. Der prozentuale Rückgang ist insbesondere auf die Ausweitung der Vertriebsstrukturen unserer jüngeren Marke TAIFUN zurückzuführen. Mit einem Anteil von 37,2% am Umsatz der Markenfamilie GERRY WEBER bestätigt die Marke GERRY WEBER Collection ihre Position als Kernmarke und wichtigster Umsatzträger. Die auf Einzelteile spezialisierte Marke GERRY WEBER EDITION trug mit 32,9% ebenfalls einen wesentlichen Beitrag. Vor dem Hintergrund der fortschreitenden internationalen Expansion der GERRY WEBER Marken verminderte sich der Umsatzanteil von G.W. leicht von 5,4% auf 5,1%.

Aufgrund der Einführung unseres Monolabel Konzeptes für die Marke TAIFUN im Geschäftsjahr 2011/12 erhöhte sich der Anteil TAIFUN am Markenumsatz von 18,3% auf 19,4%. Der nicht konsolidierte TAIFUN Umsatz stieg entsprechend auf EUR 128,7 Mio. (Vorjahr: EUR 121,0 Mio.). Diese erfreuliche Entwicklung von plus 6,4% bestätigt uns



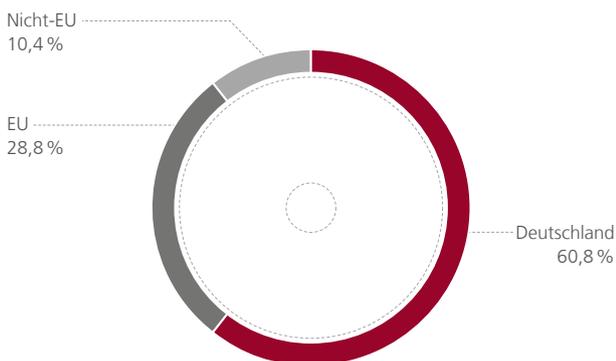
ANTEIL DER EINZELNEN MARKEN AM MARKENUMSATZ

in %



AUFTEILUNG DES KONZERNUMSATZES 2012/13 NACH REGIONEN

in %



in unserer Potentialeinschätzung für die Marke TAIFUN. Wichtigste TAIFUN Märkte außerhalb Deutschlands sind unter anderem Russland, die Niederlande und Österreich.

Vervollständigt wird unser Markenspektrum durch die Marke SAMOON, die 2012/13 mit 5,3% (Vorjahr: 5,3%) zum gesamten Markenumsatz beigetragen hat. Zum Geschäftsjahresende haben wir 37 eigene SAMOON Monolabel Stores geführt. Wichtigste Auslandsmärkte für SAMOON sind neben Österreich und Russland, insbesondere der Mittlere Osten.

Regionale Umsatzentwicklung

Kernmarkt mit einem Umsatzanteil von 60,8% (Vorjahr: 61,2%) am gesamten Konzernumsatz ist unser Heimatmarkt Deutschland. Die ausländischen Märkte trugen entsprechend 39,2% bei (Vorjahr: 38,8%). Dabei wurden 28,8% innerhalb der Europäischen Union (ohne Deutschland) und 10,4% außerhalb der EU generiert. Größte ausländische Einzelmärkte sind die Niederlande, Österreich sowie Russland und Belgien.

ERTRAGSLAGE

Vor dem Hintergrund der bereits beschriebenen wetterbedingt herausfordernden Rahmenbedingungen für die gesamte Modebranche im Geschäftsjahr 2012/13 (siehe dazu auch das Kapitel Umsatzentwicklung), der damit verbundenen niedrigeren vergleichbaren Umsätze sowie der höheren Rabatte im Sommerschlussverkauf reduzierte sich das operative Ergebnis (EBIT) von EUR 115,9 Mio. auf EUR 105,8 Mio. Entsprechend sank die EBIT Marge bei gestiegenem Umsatz von 14,5% auf 12,4%.

Insbesondere die in den letzten beiden Geschäftsjahren neu eröffneten Houses of GERRY WEBER und Monolabel Stores konnten nicht die geplanten Ertragsbeiträge leisten. Ein neu eröffnetes Geschäft erwirtschaftet anfänglich zwischen 60%–80% seines durchschnittlichen Umsatzes, verursacht aber volle Fixkosten wie Personal- und Mietaufwendungen. Zur Steigerung der Profitabilität ist somit ein kontinuierlicher Anstieg des Umsatzes auf Durchschnittsniveau erforderlich.

Ein neu eröffnetes Geschäft benötigt rund 24 bis 36 Monate zur Erreichung des durchschnittlichen Umsatzniveaus.

Unsere, insbesondere in den Monaten Juni 2012 bis Juni 2013, neu eröffneten Houses of GERRY WEBER und Monolabel Stores starteten in einem wetterbedingt schlechten Marktumfeld und konnten somit im ersten Jahr ihr Umsatzniveau nicht oder nur sehr langsam erhöhen. Entsprechend niedrig bzw. teilweise sogar negativ fiel deren Beitrag zum operativen Ergebnis des Konzerns aus. Dies betrifft auch die rund 170 ehemaligen WISSMACH Filialen, die von Juni 2012 bis Februar 2013 in Verkaufsflächen der Marken GERRY WEBER, TAIFUN und SAMOON umgewandelt wurden.

VERKÜRZTE GUV 2012/13 UND 2011/12

in Mio. Euro	2012/13	2011/12	Veränderung in %
Umsatzerlöse	852,0	802,3	6,2
Sonstige betriebliche Erträge	17,8	20,6	-13,6
Bestandsveränderungen	-8,0	28,5	-128,1
Materialaufwand	-386,2	-404,8	-4,6
Personalaufwand	-143,3	-125,8	13,9
Abschreibungen	-21,6	-16,3	32,2
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-203,7	-187,6	8,6
Sonstige Steuern	-1,2	-0,9	36,2
Operatives Ergebnis	105,8	115,9	-8,7
Finanzergebnis	-3,0	-2,2	36,8
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	102,8	113,7	-9,6
Steuern vom Einkommen und Ertrag	-31,8	-34,9	-8,9
Konzernjahresüberschuss	71,0	78,8	9,9



Im Geschäftsjahr 2012/13 verminderten sich die sonstigen betrieblichen Erträge. Gestiegenen Mieterlösen aus unseren Immobilien Halle 29 und 30 standen niedrigere Umsätze aus der Weiterberechnung erbrachter Leistungen (z. B. Shop- und IT Dienstleistungen für unsere Partner) gegenüber und führten unter anderem zu einem leichten Rückgang der sonstigen betrieblichen Erträge auf EUR 17,8 Mio. (Vorjahr: EUR 20,6 Mio.).

Führten im Geschäftsjahr 2011/12 die Bestückung der neu eröffneten Verkaufsflächen noch zu einer Bestandsveränderungen von EUR 28,5 Mio., verminderten sich diese im Berichtsjahr 2012/13 um EUR 8,0 Mio. Die Bestandsminderung basiert unter anderem auf den Auslieferungen der Herbst/Winter-Kollektionen an den Wholesale im 4. Quartal 2012/13. Entsprechend reduzierte sich auch der Materialaufwand, der sich von EUR 404,8 Mio. auf nunmehr EUR 386,2 Mio. verminderte. Vor dem Hintergrund des höheren Retail Anteils am gesamten Konzernumsatz, der Realisierung von Skaleneffekten sowie unserer flexiblen Beschaffungsstrukturen verbesserte sich die Bruttomarge im Vergleich zum Vorjahr von 53,1% auf 53,7%. Ein besonderer Erfolg, da die höheren Rabatte des Sommerschlussverkaufs die Bruttomarge im Gegenzug negativ beeinflusst haben. Wir berechnen die Bruttomarge aus dem um die Bestandsveränderungen bereinigten Materialaufwand im Verhältnis zum Umsatz.

Die Personalaufwendungen erhöhten sich deutlich um 13,9% auf EUR 143,3 Mio. (Vorjahr: EUR 125,8 Mio.). Dies ist vor allem auf die Ausweitung unseres eigenen Retail Geschäftes im Berichtsjahr sowie auf die Übernahme der ehemaligen WISSMACH Filialen im März 2012 zurückzuführen. Die Vergleichszahlen des Vorjahres beinhalten in den Monaten November 2011 bis Februar 2012 noch keine Personalkosten und Mietaufwendungen für die übernommenen WISSMACH Filialen und sind entsprechend nur bedingt vergleichbar mit den Aufwendungen 2012/13. Die Anzahl der Mitarbeiter erhöhte sich im Durchschnitt von 4.121 auf 4.700 im Geschäftsjahr 2012/13. Rund 71,2%

der Mitarbeiter sind in Deutschland beschäftigt. Im Segment Retail, zu dem auch unsere eigenen Filialen zugerechnet werden, arbeiteten 72,0% der Beschäftigten.

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 Abschreibungen.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen erhöhten sich im Berichtsjahr um 8,6% auf EUR 203,7 Mio. (Vorjahr: EUR 187,6 Mio.). Wie bereits unter den Personalkosten dargestellt, beruht der Anstieg insbesondere auf der Akquisition der ehemaligen WISSMACH Filialen und damit der Ausweitung unserer Verkaufsflächen. Entsprechend erhöhten sich die Raumkosten von EUR 63,7 Mio. auf EUR 79,2 Mio. (+24,3%) und trugen einen Großteil zur Erhöhung der sonstigen betrieblichen Aufwendungen bei. Erfreulich entwickelten sich die Verpackungs- und Frachtkosten, die mit EUR 36,0 Mio., trotz Umsatzausweitung, nahezu konstant blieben. Ferner beinhalten die sonstigen betrieblichen Aufwendungen Marketingaufwendungen (EUR 21,5 Mio.), Provisionen für die Handelsvertreter (EUR 11,4 Mio.), IT-Kosten (EUR 6,1 Mio.) sowie Kosten für die Entwicklung der Kollektionen (EUR 7,5 Mio.).

Unter Berücksichtigung aller operativen Kosten ergibt sich ein operatives Ergebnis vor Abschreibungen (EBITDA) von EUR 127,4 Mio. (Vorjahr: EUR 132,3 Mio.). Die EBITDA Marge verminderte sich im Vergleich zum Vorjahr von 16,5% auf 15,0%. Entsprechend verminderte sich das operative Ergebnis nach Abzug der Abschreibungen auf EUR 105,8 Mio. bzw. eine EBIT Marge von 12,4% (Vorjahr: 14,5%). Das Finanzergebnis hat sich im Vergleich zum Vorjahr leicht auf EUR -3,0 Mio. erhöht. Ursächlich sind vor allem niedrigere Zinserträge, die sich u. a. basierend auf niedrigeren Marktzinsen, von EUR 0,4 Mio. auf EUR 0,2 Mio. vermindert haben. Parallel dazu erhöhten sich die Zinsaufwendungen um EUR 0,7 Mio. auf EUR 2,3 Mio.

Bei nahezu konstanter Steuerquote erwirtschaftete die GERRY WEBER International AG einen Konzernjahresüberschuss nach Steuern von EUR 71,0 Mio. (Vorjahr: EUR 78,8 Mio.). Das Ergebnis je Aktie verminderte sich bei einer unveränderten Aktienanzahl entsprechend von EUR 1,72 auf EUR 1,55. Unter Berücksichtigung des Gewinnvortrags von EUR 40,6 Mio. und der Einstellung in die Gewinnrücklagen von EUR -55,0 Mio. ergibt sich ein Bilanzgewinn von EUR 56,6 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 2012/13 um 3,0% erhöht, was vor allem auf einen höheren Anstieg der Unternehmensleistung im Verhältnis zum Vorleistungsanstieg zurückzuführen ist. Der größte Anteil der Wertschöpfung kam mit 57,5% (Vorjahr: 52,0%) den Mitarbeitern zugute. Der Anteil der Aktionäre an der Wertschöpfung ist mit 13,8% im Vergleich zum Vorjahr (12,3%) ebenfalls angestiegen.

in EUR Mio	2012 / 13	2011 / 12
Herkunft		
Umsatzerlöse	852,0	802,3
Bestandsveränderungen	-8,0	28,5
Übrige Erträge und Zinserträge	18,1	21,0
Unternehmensleistung	862,1	851,8
Materialaufwand	386,2	404,8
Abschreibungen	21,6	16,5
Sonstige betriebliche Aufwendungen/Sonstige Steuern	205,0	188,5
Summe Vorleistungen	612,8	609,8
WERTSCHÖPFUNG	249,4	242,0
Verwendung		
Mitarbeiter	143,3	125,8
Öffentliche Hand	31,8	34,4
Kreditgeber	3,2	2,4
Aktionäre	34,4	29,8
Unternehmen (Thesaurierung)	36,7	49,6

VERMÖGENSLAGE

Vor dem Hintergrund der Ausweitung unserer Vermögenswerte durch Investitionen in das langfristige Anlagevermögen verlängerte sich auch die Bilanzsumme auf EUR 531,6 Mio. (+9,9%). Ursächlich für den Anstieg des Anlagevermögens sind zum einen Investitionen in Sachanlagen wie Mietereinbauten und Geschäftsausstattung, die sich auf EUR 165,9 Mio. (+4,0%) erhöhten sowie eine Erhöhung der immateriellen Vermögenswerte (+44,5%). Die immateriellen Vermögenswerte erhöhten sich signifikant auf EUR 45,6 Mio. (Vorjahr: EUR 31,1 Mio.). Hauptgrund dafür sind die im Geschäftsjahr 2012/13 getätigten Akquisitionen in Belgien und der sich daraus ergebenden Firmenwerte bzw. der 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 27,3 Mio. (Vorjahr: EUR 27,5 Mio.) im Berichtszeitraum nahezu konstant. Insgesamt stieg das gesamte Anlagevermögen (immateriellen Vermögensgegenständen, Sach- und Finanzanlagen sowie Renditeimmobilien) um 11,4% auf EUR 265,6 Mio.

Die kurzfristigen Vermögenswerte setzen sich aus den Vorräten sowie den sonstigen Vermögensgegenständen zusammen. Die Vorräte verminderten sich im Vergleich zum Ende des Vorjahres um 7,5% auf EUR 111,5 Mio. Die Veränderung basiert unter anderem auf den Auslieferungen der Herbst/Winter Kollektionen an den Wholesale im 4. Quartal 2012/13.

Stichtagsbezogen zum 31. Oktober 2013 erhöhten sich die liquiden Mittel im Vergleich zum Ende des Geschäftsjahres 2011/12 von EUR 49,2 Mio. auf EUR 65,6 Mio., was vor allem auf geringere Mittelabflüsse für Investitionen zurückzuführen ist. Das Vorjahr wurde durch überdurchschnittliche Mittelabflüsse für die Akquisition der ehemaligen WISSMACH und DON GIL Filialen, verbunden mit dem Ausbau des eigenen Filialnetzes, belastet. Alle Investitionen

wurden aus eigenen liquiden Mitteln und aus dem operativen Cashflow finanziert.

Vor dem Hintergrund der Auslieferung der Herbst/Winter-Ware im 4. Quartal erhöhten sich die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen von EUR 54,5 Mio. auf EUR 65,8 Mio. zum 31. Oktober 2013.

Auf der Passivseite der Bilanz führte das Jahresergebnis abzüglich der Dividendenzahlung für das Geschäftsjahr 2011/12 zu einem Anstieg des Eigenkapitals von 9,0% auf EUR 395,8 Mio. zum 31. Oktober 2013. Damit konnte trotz der deutlich höheren Bilanzsumme die Eigenkapitalquote mit 74,4% auf einem nahezu konstant hohen Niveau gehalten werden (Vorjahr: 75,1%). Bei den kumulierten erfolgsneutralen Veränderungen gemäß IAS 39 in Höhe von minus EUR 4,2 Mio. handelt es sich um eine Erhöhung des negativen Zeitwertes von Finanzinstrumenten mit Sicherungsbeziehung (Devisentermingeschäfte).

Die langfristigen Schulden erhöhten sich ebenfalls um EUR 13,1 Mio. (+36,9%) auf EUR 48,5 Mio., was vor allem auf die Verbindlichkeiten zurückzuführen ist, die sich im Rahmen des Erwerbs von 51% an bestehenden Einzelhandelsflächen in Belgien ergeben haben. Die GERRY WEBER International AG hatte im August 2013 51% an den Betreiber-gesellschaften ihres belgischen Franchisepartners erworben. Entsprechend werden die beiden Betreiber-gesellschaften vollständig in den Konzernabschluss der GERRY WEBER Gruppe einbezogen und dem Retail Bereich zugerechnet. Da für die übrigen 49% ein beiderseitiges Ausübungsrecht besteht, wird der erwartete Kaufpreis für die verbleibenden Anteile unter der Position „Sonstige langfristige Verbindlichkeiten“ bilanziert. Die gleiche Vorgehensweise wurde bereits für die im Vorjahr (August 2012) erworbenen 51% an 25 niederländischen Houses of GERRY WEBER angewendet. Somit umfassen die sonstigen Verbindlichkeiten (langfristig) die Buchwerte beider Ausübungsrechte in Höhe von EUR 24,8 Mio.

Die kurzfristigen Schulden der Gesellschaft zum 31. Oktober 2013 sind mit EUR 87,4 Mio. im Vergleich zum Ende des letzten Geschäftsjahres geringfügig angestiegen (Vorjahr: EUR 85,2 Mio.). Die kurz- und langfristigen

Finanzschulden verminderten sich aufgrund planmäßiger Rückführungen um EUR 3,5 Mio. auf EUR 11,7 Mio. Die GERRY WEBER International AG konnte aufgrund ihrer Innenfinanzierungsstärke und der Mittelzuflüsse aus dem operativen Geschäft alle Investitionen mit eigenen liquiden Mitteln finanzieren.

Fasst man die Vermögenslage der GERRY WEBER International AG zusammen, so weist die Gesellschaft mit einer Eigenkapitalquote von 74,4%, liquiden Mitteln von EUR 65,6 Mio. sowie EUR 11,7 Mio. Finanzschulden eine sehr solide Bilanzstruktur auf.

FINANZLAGE

Das Vorjahr 2011/12 war insbesondere von den Akquisitionen WISSMACH, DON GIL und der Mehrheitsbeteiligung an 25 niederländischen Houses of GERRY WEBER und damit von einer überdurchschnittlichen Investitionsleistung geprägt. Entsprechend hoch waren die Mittelabflüsse aus der Investitionstätigkeit. Vor dem Hintergrund der Ausweitung unserer Geschäftstätigkeit sowie einem niedrigeren Investitionsvolumens erhöhte sich der Finanzmittelbestand um EUR 16,4 Mio. auf EUR 65,6 Mio. am Ende der Berichtsperiode 2012/13.

VERKÜRZTE KAPITALFLUSSRECHNUNG FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2012/13

in Mio. Euro	2012 / 13	2011 / 12	Veränderung in %
Operatives Ergebnis	105,8	115,9	8,7
<i>Mittelzufluss aus operativer Geschäftstätigkeit</i>	<i>92,7</i>	<i>81,1</i>	<i>14,4</i>
<i>Mittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit</i>	<i>90,7</i>	<i>79,0</i>	<i>14,8</i>
Einzahlungen für Abgänge von Sachanlagevermögen und immateriellem Anlagevermögen	1,2	0,1	
Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen und das immaterielle Anlagevermögen	-33,3	-56,4	-41,0
Auszahlungen für den Erwerb von vollkonsolidierten Unternehmen und sonstiger Geschäftseinheiten, abzgl. übernommener Zahlungsmittel	-4,4	-20,6	-78,6
Auszahlungen für Investitionen in Renditeimmobilien	-0,2	-6,7	-97,0
Einzahlungen aus Abgängen von Finanzanlagevermögen	0,5	0,2	193,1
Auszahlungen für Investitionen in das Finanzanlagevermögen	-0,1	-1,1	-92,5
<i>Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit</i>	<i>-36,3</i>	<i>-84,5</i>	<i>-57,1</i>
<i>Mittelabfluss aus der Finanzierungstätigkeit</i>	<i>-38,0</i>	<i>-35,9</i>	<i>5,7</i>
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestands	16,4	-41,4	-139,6
Finanzmittelbestand am Anfang des Geschäftsjahres	49,2	90,6	-45,7
Finanzmittelbestand am 31. Oktober 2013	65,6	49,2	33,4

Der Mittelzufluss aus der operativen Geschäftstätigkeit erhöhte sich im Vergleich zum Vorjahr um 14,4% auf EUR 92,7 Mio. und das trotz eines niedrigeren operativen Ergebnisses. Dies zeigt deutlich die operative Stärke der GERRY WEBER Gruppe Cashflow zu generieren.

Wie bereits beschrieben, verminderten sich die Mittelabflüsse aus der Investitionstätigkeit im Vergleich zum Vorjahr aufgrund eines „normalisierten“ Expansionsumfangs des Retail Bereiches. Es konnten 68 neue eigenen Houses of GERRY WEBER eröffnet werden. Für Investitionen in das Sachanlagevermögen und immaterielle Anlagevermögen sowie den Erwerb von vollkonsolidierten Unternehmen flossen liquide Mittel in Höhe von EUR 36,3 Mio. ab (Vorjahr: EUR 84,5 Mio.). Diese umfassen auch die Mittelabflüsse für den Erwerb von 51% an den belgischen Betriebsgesellschaften für 19 bestehende Houses of GERRY WEBER sowie den Geschäfts- und Firmenwert. Ferner Investitionen in Mietereinbauten und Geschäftsausstattung für die neu eröffneten Geschäfte sowie die Renovierung bestehender Verkaufsflächen.

Der Mittelabfluss aus der Finanzierungstätigkeit wird insbesondere durch die Auszahlung der Dividende in Höhe von EUR 34,4 Mio. geprägt. Hinzu kamen Auszahlungen für planmäßige Tilgungen von Finanzkrediten von EUR 4,8 Mio.

Höhere Mittelzuflüsse aus der laufenden Geschäftstätigkeit (EUR 90,7 Mio.) sowie geringere Mittelabflüsse aus der Investitions- und Finanzierungstätigkeit im Vergleich zum Vorjahr führten zu einer positiven Veränderung des Finanzmittelbestandes von EUR 16,4 Mio. Die liquiden Mittel zum 31. Oktober 2013 betragen EUR 65,6 Mio. und waren damit 33,4% höher als zum Ende des Vorjahres.

INVESTITIONEN

Im Geschäftsjahr 2012/13 verminderte sich die Investitionsleistung im Vergleich zum Vorjahr von EUR 84,8 Mio. auf EUR 37,9 Mio. Es ist zu berücksichtigen, dass im Vorjahr durch die Akquisitionen DON GIL und WISSMACH und die damit verbundenen Umbauten der Retail Flächen überdurchschnittlich hohe Investitionen getätigt wurden. Auf Investitionen in immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen

entfielen 2012/13 EUR 37,9 Mio. Dies umfasst vor allem Investitionen in immaterielle Vermögenswerte resultierend aus der im Geschäftsjahr 2012/13 getätigten Akquisition in Belgien und der sich daraus ergebenden Firmenwerte bzw. der sonstigen erworbenen Rechte. Hinzu kommt ein Anstieg der Belieferungsrechte für fremdbetriebene Houses of GERRY WEBER und Shop-in-Shop-Flächen.

Zu den Investitionen in Sachanlagen werden unter anderem Mietereinbauten sowie Betriebs- und Geschäftsausstattung zugerechnet. Aufgrund der Innenfinanzierungsstärke der GERRY WEBER International AG sowie dem Mittelzufluss aus dem operativen Geschäft konnte das gesamte Investitionsvolumen aus eigenen liquiden Mitteln bzw. dem eigenen Cashflow erbracht werden.

SEGMENTBERICHTERSTATTUNG

Die GERRY WEBER International AG unterscheidet in die beiden wesentlichen Segmente „Produktion und Wholesale“ und „Retail“. Definiert werden diese beiden Geschäftsbereiche entsprechend ihrer Vertriebsstrukturen und Kunden. Der Wholesale Bereich umfasst sämtliche Vertriebsstrukturen mit externen Kunden, dazu zählen die weltweit durch Franchisepartner geführten Houses of GERRY WEBER, die Shop-in-Shop-Flächen bei unseren Handelspartnern sowie das sogenannte Multi Label Geschäft., welches ein 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 „übrigen 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. Entsprechend der Segmente sind Organisations- und Informationsstrukturen definiert, die die Steuerung- und Kontrolle sowie die Erfolgsmessung der Segmente unterstützten.



Produktion und Wholesale

Das Segment Produktion und Wholesale war im abgelaufenen Geschäftsjahr insbesondere durch die fortschreitende Internationalisierung und dem damit verbundenen Ausbau unserer globalen Vertriebsstrukturen geprägt. Im August 2013 wurde eine Mehrheitsbeteiligung an 19 bereits etablierten Houses of GERRY WEBER mit einer Verkaufsfläche von rund 4.400 qm von unserem Franchise Partner in Belgien erworben. Der Kaufpreis für die Mehrheitsbeteiligungen betrug insgesamt EUR 7,97 Mio. Die übernommenen Gesellschaften wurden ab 1. August 2013 vollständig in den Konzernabschluss der GERRY WEBER Gruppe einbezogen und dem Retail Bereich zugerechnet. Entsprechend der vertraglichen Regelungen besteht für die verbleibenden 49% ein Vorkaufsrecht zugunsten der GERRY WEBER International AG.

Im Geschäftsjahr 2012/13 konnten insgesamt 23 neue durch Franchise Partner geführte Houses of GERRY WEBER eröffnet werden. Alle Neueröffnungen fanden in unseren ausländischen Märkten statt. So wurden unter anderem sieben neue Geschäfte im Mittleren Osten, fünf in Frankreich und vier in Russland eröffnet. Vor dem Hintergrund sich verändernder Vertriebsstrukturen im Modesektor, auch durch das verstärkte Aufkommen rein vertikaler Modeanbieter, sowie die anhaltende wirtschaftliche Rezession in einigen Ländern Südeuropas haben wir 13 Franchise Geschäfte geschlossen, davon fünf in Deutschland und drei in Italien. 19 belgische Houses of GERRY WEBER wurden dem Retail Segment zugerechnet. Ende des Geschäftsjahres 2012/13 bestanden somit 271 (Vorjahr: 277) durch Franchise Partner geführte Houses of GERRY WEBER.

Ferner entstanden im Geschäftsjahr 2012/13 rund 100 neue Shop-in-Shop Flächen. Mittlerweile werden unsere Produkte in 2.816 Shop-in-Shops weltweit vertrieben.

Der Umsatz des Wholesale Segmentes betrug in 2012/13 EUR 488,3 Mio. und sank damit im Vergleich zum Vorjahr um 2,9%. Die Umsatzminderung ist unter anderem auf die bereits beschriebene Umwidmung von 19 Franchise Houses of GERRY WEBER in Belgien in das Retail Segment zurückzuführen. Ferner haben wir auf Umsatz mit bonitätsschwachen

Kunden, die keine Kreditversicherung vorweisen bzw. Vorauskasse leisten konnten verzichtet. Ohne diese Sondereffekte wäre der Wholesale Umsatz nahezu konstant geblieben.

Vor dem Hintergrund leicht verminderter Wholesale Umsätze und der geänderten Zuordnung der Umsätze aus dem belgischen Franchise Geschäft in den Retail Bereich verminderte sich das Ergebnis vor Steuern (Earnings Before Tax = EBT) des Wholesale Segmentes von EUR 93,2 Mio. auf EUR 90,1 Mio. (-3,4%). Die Anzahl der Mitarbeiter in diesem Segment blieb mit durchschnittlich 1.315 nahezu unverändert. Die Investitionen in das langfristige Vermögen dieses Segmentes betrugen im Geschäftsjahr 2012/13 EUR 9,7 Mio. Entsprechend erhöhte sich das Wholesale Vermögen von EUR 343,9 Mio. auf EUR 360,3 Mio. Die Schulden verminderten sich leicht um 5,3% auf EUR 38,7 Mio.

Retail

Wichtiger Wachstumstreiber für die GERRY WEBER Gruppe war auch im abgelaufenen Geschäftsjahr 2012/13 das Retail Geschäft. Insgesamt wurden 68 in Eigenregie geführte Houses of GERRY WEBER eröffnet, 19 davon im Ausland. Schwerpunkt der Retail Expansion lag mit neun Neueröffnungen in Polen sowie sieben in den Niederlanden. Auch zukünftig werden die etablierten Märkte Belgien und Niederlande sowie die jungen Märkte Polens, Tschechiens und der Slowakei im Fokus unseres Wachstums liegen. Hinzukommen neue Märkte in Skandinavien.

Von Schließungen waren 13 eigene Geschäfte betroffen. Es wurden unter anderem fünf inländische TAIFUN Monolabel Stores sowie sieben eigene Houses of GERRY WEBER im Ausland geschlossen. Insgesamt wurden zum Ende des Geschäftsjahres 2012/13 424 Houses of GERRY WEBER im In- und Ausland geführt sowie 144 Monolabel Stores. 278 der Houses of GERRY WEBER und 143 Monolabel Stores befinden sich in Deutschland. Bei den Monolabel Stores unterscheiden wir in 92 TAIFUN Stores, 37 SAMOON Stores und 15 GERRY WEBER EDITION Stores.

Der Retail Vertriebskanal der Concession Flächen expandierte im Jahr 2012/13 überdurchschnittlich stark in den Niederlanden. So entstanden alleine in den Niederlanden



43 neue Concession Stores. In ganz Europa verfügen wir nun über 111 (Vorjahr: 64) Concession Flächen. In Abhängigkeit der steigenden Anzahl eigener Geschäfte erhöhte sich auch die Anzahl der Outlets von 17 auf 22.

Auch wenn unsere Zielgruppe in der Vergangenheit keine besonders große Internetaffinität gezeigt hat, nimmt die Bedeutung dieses Vertriebskanals rasant zu. Nach vier bestehenden Länder-Shops in Deutschland, Österreich, den Niederlanden und der Schweiz haben wir 2012/13 unseren fünften Online Store in Polen eröffnet. Der Umsatzbeitrag des E-Commerce Geschäftes am gesamten Retail Umsatz betrug 2012/13 EUR 19,5 Mio. oder 5,4%. Die Expansion der stationären Stores unterstützen wir durch unser Online Geschäft. Daher werden wir im laufenden Geschäftsjahr 2013/13 mindestens drei neue länderspezifische Online Stores eröffnen. Insbesondere für die Marken SAMOON und TAIFUN wird der Vertrieb über das Internet zukünftig weiter an Wichtigkeit gewinnen.

Der Umsatz des Retail Geschäftes hat sich im abgelaufenen Geschäftsjahr 2012/13 von EUR 299,5 Mio. auf EUR 363,7 Mio. erhöht. Dies entspricht einem Umsatzanstieg von 21,4% im Vergleich zum Vorjahr. Auch wenn sich die neu eröffneten Retail Stores wetterbedingt langsamer als ursprünglich angenommen entwickelt haben, haben sie einen wesentlichen Beitrag zum Umsatzwachstum des Retail Bereiches beigetragen. Eine genaue Darstellung und Aufteilung des Retail Umsatzes kann dem Kapitel Umsatzentwicklung dieses Konzernlageberichtes entnommen werden.

Auch die GERRY WEBER Gruppe konnte sich den wetterbedingt schwierigen Rahmenbedingungen in Zentraleuropa und der damit verbundenen niedrigeren Kundenfrequenz in den Innenstädten und Geschäften nicht vollständig entziehen. Die zur vollständigen Fixkostenabdeckung notwendigen Umsatzsteigerungen in den ersten beiden Jahren nach Eröffnung blieben aus, so dass die rund 330 neu eröffneten Geschäfte der beiden letzten Geschäftsjahre nicht den erwarteten Ergebnisbeitrag leisten konnten. Entsprechend verminderte sich das EBT des Retail Bereichs im Vergleich zum Vorjahr deutlich um 37,0% auf EUR 12,7 Mio. (Vorjahr: EUR 20,1 Mio.).

Vor dem Hintergrund der fortgeführten Ausweitung des Retail Bereiches durch neue Verkaufsflächen bzw. die Eröffnung weiterer Online Stores erhöhte sich die Anzahl der Mitarbeiter im Geschäftsjahr 2012/13 von 2.807 auf 3.384 im Jahresdurchschnitt.

Wurden im vergangenen Geschäftsjahr 2011/12 unter anderem aufgrund der Übernahme der WISSMACH Filialen insgesamt 230 neue Houses of GERRY WEBER und Monolabel Stores eröffnet, so wurden im Berichtszeitraum 68 neue eigene Geschäfte etabliert. Die Rückkehr zur „üblichen“ Eröffnungsquote führte ebenfalls zu einer „Normalisierung“ der Investitionen in das langfristige Vermögen, die sich von EUR 55,1 Mio. auf EUR 42,0 Mio. verminderten. Neben Investitionen in Mietereinbauten und Geschäftsausstattung beinhalten diese auch den Mittelabfluss für die Mehrheitsbeteiligung an 19 belgischen Houses of GERRY WEBER. Im Zuge der Expansion stieg auch das Vermögen des Retail Bereiches auf EUR 259,7 Mio. (Vorjahr: EUR 230,8 Mio.) sowie die Schulden auf EUR 210,0 Mio. (Vorjahr: EUR 196,6 Mio.). Aufgrund des gestiegenen Anlagevermögens erhöhten sich die Retail Abschreibungen von EUR 8,1 Mio. auf EUR 12,1 Mio.

CHANCEN- UND RISIKOBERICHT

Veränderungen nationaler und internationaler Rahmenbedingungen, klimatischer und demografischer Wandel oder interne Faktoren können Risiken, aber auch Chancen für unser Geschäftsmodell hervorrufen. GERRY WEBER hat daher Maßnahmen ergriffen, um Chancen frühzeitig zu erkennen und Risiken weitgehend zu vermeiden. Unser Chancen- und Risikomanagementsystem ist die Grundlage zur aktiven Risiko- und Chancensteuerung und eng mit unseren Unternehmensstrategien verbunden. Das interne Kontrollsystem des Rechnungslegungsprozesses ist ein integraler Bestandteil unseres Risikomanagementsystems; dementsprechend erfolgt eine zusammengefasste Darstellung in diesem Bericht.

PRINZIPIEN DES RISIKOMANAGEMENTSYSTEMS

Die GERRY WEBER International AG verfügt über ein umfassendes Risikomanagementsystem, welches wichtiger Bestandteil der Unternehmensführung ist. Primäres Ziel des Risikomanagements ist die Vermeidung bzw. der kontrollierte Umgang mit Risiken. Grundsätze des Risikomanagementsystems sind:

- Das Risikomanagement ist in die laufenden operativen Geschäftsprozesse integriert.
- Die Identifizierung, das Management und die Überwachung der Risiken erfolgt grundsätzlich durch die Organisationseinheiten, die operativ tätig sind. Eine Bewertung und Kontrolle findet gemeinsam mit dem Risikomanagement-Team statt.
- Das Risikomanagementsystem stellt sicher, dass Risiken identifiziert, bewertet, überwacht und falls erforderlich auf ein akzeptables Maß minimiert werden.
- Alle Mitarbeiter sind aufgefordert, sich aktiv am Risikomanagement zu beteiligen, Risiken zu erkennen und offen zu kommunizieren.

ORGANISATION DES RISIKOMANAGEMENTSYSTEMS

Das Risikomanagement sowie das interne Kontrollsystem des Rechnungslegungsprozesses sind bei der GERRY WEBER International AG als Muttergesellschaft angesiedelt. Der Vorstand verantwortet die einheitliche Umsetzung und Einhaltung der festgelegten Prozesse. Die Grundsätze, Risikofelder, Handlungsanweisungen und Berichtswege für unser Risikomanagementsystem sind im konzernweit gültigen Risikohandbuch dargestellt. Dieses ist für alle Mitarbeiter bindend und vollumfänglich einzuhalten. Ferner werden im Risikohandbuch die Leitlinien zur Einstufung der Schadenshöhe und der Eintrittswahrscheinlichkeit festgelegt sowie mögliche geeignete Gegenmaßnahmen beschrieben. Entsprechend werden alle Risiken einheitlich, transparent und vergleichbar dargestellt.

Die durch die einzelnen Bereiche bzw. Mitarbeiter identifizierten möglichen Risiken werden an das Risikomanagement-Team weitergeleitet. Die Einzelrisiken werden dort erfasst, analysiert und hinsichtlich ihrer Eintrittswahrschein-

lichkeit und möglicher Auswirkungen bewertet. Entsprechend bestimmt die Risikobewertung das Ausmaß der identifizierten Risiken und gibt eine Einschätzung, in welchem Umfang die Einzelrisiken die GERRY WEBER Gruppe belasten können.

Gemeinsam mit den Spezialisten der operativen Bereiche, aber auch fachbereichsübergreifend werden gezielte Gegenmaßnahmen formuliert und ein Risikobeauftragter ernannt, der gemeinsam mit einem Mitglied des Risikomanagement-Teams für die Umsetzung und Kontrolle der Maßnahmen verantwortlich ist.

Die Formulierung der Einzelrisiken, die Bewertung der Risiken, ebenso wie die Darstellung und Überwachung der eingeleiteten Maßnahmen werden im Risikobericht zusammengefasst. Damit legt der Risikobericht den Risikostatus aller Unternehmensbereiche 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.

Unabhängig von der Berichterstattung an die Organe der Gesellschaft führt das Risikomanagement-Team regelmäßig Gespräche mit den jeweiligen Risiko-Verantwortlichen. Der Verlauf und die Wirksamkeit eingeleiteter Gegenmaßnahmen werden ebenso besprochen wie mögliche Anpassungen von festgelegten Maßnahmen. Falls erforderlich, wird ebenfalls die Bewertung der Risiken angepasst. Das gesamte Risikomanagementsystem wird regelmäßig auf seine Angemessenheit und Funktionsfähigkeit überprüft; die Einhaltung der internen Vorschriften, Gesetze und Normen werden ferner von der Konzern-Revision überwacht.

Internes Kontrollsystem des Rechnungslegungsprozesses

Das interne Kontrollsystem des Rechnungslegungsprozesses ist integraler Bestandteil des Risikomanagements. Dieses gewährleistet die Einhaltung gesetzlicher Vorgaben, die Umsetzung der angewandten Bilanzierungsstandards und eine ordnungsgemäße Abbildung der numerischen Geschäftsvorfälle und somit die Richtigkeit der internen und externen Rechnungslegung. Ziel dieses internen Kontrollsystems des

Rechnungslegungsprozesses ist die Erstellung regelkonformer Konzern-, Jahres-, und Zwischenabschlüsse. 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 ständig Änderungen der Rechnungslegung und gesetzlicher Regelungen, schulen unsere Mitarbeiter und ziehen externe Experten für bestimmte Themen hinzu.

Der Bereich Finanzen, der dem Finanzvorstand untersteht, ist für den Rechnungslegungsprozess und damit für die Erstellung des Konzern- und der Einzelabschlüsse der meisten Tochtergesellschaften verantwortlich. Zwischen- und Jahresabschlüsse einzelner ausländischer Tochtergesellschaften werden durch extern beauftragte Dienstleister erstellt. Die Jahresabschlüsse der wesentlichen inländischen Gesellschaften werden durch den Jahresabschlussprüfer geprüft und testiert. Die durch lokale Wirtschaftsprüfungsgesellschaften testierten Einzelabschlüsse ausländischer Tochtergesellschaften, die in den Konzernabschluss einbezogenen werden, werden ebenfalls vom Jahresabschlussprüfer einer kritischen Durchsicht unterzogen. Konsolidierte Konzernzwischenabschlüsse werden jedes Quartal erstellt, der Konzernjahresabschluss wird einer vollständigen Prüfung durch den Jahresabschlussprüfer unterzogen.

Der Erstellung des Konzernabschlusses liegt ein detaillierter Prozess zugrunde, in dem auch die Vorgaben des Abschluss-Terminkalenders klar definiert sind. Fester Bestandteil ist auch die Prüfung, ob der Kreis der in den Konzernabschluss einzubeziehenden Unternehmen korrekt ermittelt und vollständig ist. Alle berichtspflichtigen Konzerngesellschaften liefern ihre Einzelabschlüsse und Konzernberichtsdaten an den Konzernbereich Finanzen, der dann die Konzernkonsolidierung unter Zuhilfenahme einer Konsolidierungssoftware vornimmt. Technische und organisatorische Plausibilitätsprüfungen der Buchhaltungsdaten sind ein weiterer Bestandteil unseres internen Kontrollsystems. Ferner setzen wir individualisierte Berechtigungskonzepte und Zugangsbeschränkungen ein, um Missbrauch vorzubeugen.

ZENTRALE RISIKOFELDER

Identifizierte Einzelrisiken werden von den operativen Fachbereichen an das Risikomanagement-Team gemeldet und dort gemeinsam mit den Risikoverantwortlichen erfasst, analysiert und quantifiziert. Der Eintritt von Einzelrisiken kann für sich alleine oder gemeinsam mit anderen Risiken die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der GERRY WEBER Gruppe negativ beeinflussen.

Makroökonomische Risiken

Negative konjunkturelle Entwicklungen in den Ländern und Regionen, in denen die GERRY WEBER Gruppe tätig ist, können einen wesentlichen Einfluss auf die Entwicklung der Konsumausgaben allgemein und auf die Umsatz- und Ertragslage der Gesellschaft haben.

Die Weltwirtschaft konnte sich nach einer anhaltenden Schwächephase in 2012 und einem verhaltenen Beginn in 2013 in der zweiten Jahreshälfte 2013 deutlich erholen. Unterschiedliche Wirtschaftsexperten prognostizieren, dass sich der positive Trend in 2014 fortsetzen wird. Die Faktoren, die die Weltwirtschaft in 2013 belastet haben, verlieren langsam an Bedeutung. Sowohl der Fortschritt der Konsolidierung der US-Privatwirtschaft als auch die sich langsam anbahnende Entspannung der Lage im Euroraum tragen dazu bei. Entscheidend für die Entwicklung wird daher vor allem die Entspannung der Schuldenkrise im Euroraum sein, d. h., dass die Krisenländer sich sukzessive erholen und nicht erneute Unsicherheiten auftreten, die den Gesamtmarkt beeinflussen.

Für unser Geschäftsmodell sind neben dem Wirtschaftswachstum vor allem auch die Konsum- und Anschaffungsneigung der privaten Haushalte ausschlaggebend. Diese werden durch die Konjunkturerwartung, die Einkommenszuwächse, aber auch durch die Arbeitslosenzahlen stark beeinflusst. Hier zeigt sich vor allem in Europa ein uneinheitliches Bild. Während sich die Situation in Ländern wie Deutschland und Österreich insgesamt positiv darstellt, ist die Tendenz in Ländern Südeuropas immer noch durch die Schuldenkrise und die hohen Arbeitslosenzahlen gekennzeichnet. Die Konsumneigung ist infolgedessen weiterhin gering.

Wir begegnen diesen Szenarien mit unseren regional weit diversifizierten Vertriebsstrukturen und dem Ausbau der Präsenz außerhalb unseres Heimatmarktes Deutschland. Durch unsere regionale Wachstumsstrategie und die Vielfalt unserer Marken sind wir in der Lage, neue Märkte und Kundenpotenziale zu erschließen und möglichen Nachfrage-rückgängen in einzelnen Märkten entgegenzutreten.

Branchen- und Marktrisiken

Moderisiko

Als international agierender Modekonzern basiert das Geschäftsmodell der GERRY WEBER Gruppe auf dem Design, der Entwicklung und Herstellung sowie dem anschließenden Vertrieb von Waren und Accessoires im Bereich Damenoberbekleidung. Die Herausforderung besteht dabei in der Entwicklung attraktiver und den Bedürfnissen unserer Kundinnen entsprechender Kollektionen und deren schneller Umsetzung. Es könnte entsprechend das Risiko bestehen, Trends bzw. Markttendenzen nicht oder nicht frühzeitig genug zu erkennen bzw. neue Produkte nicht rechtzeitig auf den Markt zu bringen.

Unsere Design und Produktmanagement Teams beobachten ununterbrochen die nationalen und internationalen Modemärkte, um aktuelle Trends, neue Materialien und Techniken zu identifizieren. Aus dem eigenen Retail Bereich sowie von mehr als 4.500 Point of Sales erhalten wir täglich die Abverkaufszahlen und stehen in ständigem Kontakt mit unseren Wholesale Partnern sowie unserer Endkundin. Alle Informationen fließen umgehend in das Design und die Entwicklung kommender Kollektionen, wodurch das Moderisiko deutlich reduziert wird. Ferner lässt sich der Kollektionserfolg bereits frühzeitig anhand der Vorordereingänge unserer Handelskunden ablesen, so dass das Risiko nicht dem Trend entsprechende Waren zu produzieren ebenfalls minimiert wird.

Aufgrund unserer optimierten Kollektionsstrukturen mit sechs Kollektionen pro Jahr, unterteilt in jeweils drei Themen mit jeweils 30–35 Einzelteilen, sowie unserer flexiblen Beschaffungsstrukturen ist es uns möglich, rasch auf sich verändernde Marktbedingungen zu reagieren. Die schnelle Reaktionsfähigkeit gewährleistet, dass wir aktuelle Trends zeitnah auf die Verkaufsflächen bringen und nahezu alle zwei Wochen

neue Ware in die Geschäfte liefern können. Durch unsere Marke G.W., die mit zwölf Kollektionen im Jahr voll vertikal, sprich ohne Vororder, auf den Markt gebracht wird, ist es uns ferner möglich, aufkommende Trends abzubilden und Produkte kurzfristig zu realisieren.

Veränderte Wettbewerbsstruktur

Durch den Markteintritt neuer Wettbewerber bzw. Änderungen bei bestehenden Mitbewerbern können einerseits neue Trends entstehen und andererseits besteht das Risiko eigene Marktanteile auf bestehenden Märkten zu verlieren. Aufgrund unserer hauseigenen Design-Teams, der hohen Qualität und Passform unserer Produkte konnten wir in den letzten Jahren innerhalb unserer Kundenzielgruppe nahezu ein Alleinstellungsmerkmal aufbauen. Unsere hohen Qualitätsmerkmale erschweren nicht nur den Markteintritt für neue Wettbewerber, sondern sind Basis für den Auf- und Ausbau einer loyalen Kundenstruktur. Durch die stetige Verbesserung dieser Wettbewerbsvorteile sowie die weitere Stärkung unserer Marken, auch außerhalb Deutschlands, bauen wir unsere Marktposition weiter aus und vergrößern unsere Kundenbasis im In- und Ausland. Auch das vertrauensvolle Verhältnis zu unseren Handelspartnern sowie unsere faire Margenpolitik erschweren den Markteintritt für neue Wettbewerber. Insgesamt wird von uns das Risiko durch den Markteintritt neuer Wettbewerber eher als gering eingestuft.

Veränderte Kundenstruktur

Konjunkturelle, wetterbedingte und strukturelle Faktoren können den Abverkauf von Waren in unserem eigenen Retail, aber auch bei unseren Wholesale Kunden negativ beeinflussen. Ebenfalls könnte der Markteintritt neuer Mode- oder Handelsunternehmen zu einer Verdrängung bisher bestehender Handelsstrukturen führen. Der Ausfall und / oder die Zahlungsunfähigkeit eines oder mehrerer Kunden könnten zu Umsatz- und Ertragseinbußen führen. Durch den Ausbau des eigenen Retail Geschäftes sowie der kontinuierlichen Ausweitung unserer Kundenstruktur im Wholesale Bereich versuchen wir diesem Risiko entgegenzuwirken. Ferner vermeiden wir durch unsere zunehmende Präsenz in unterschiedlichen Regionen und Ländern sowie die Verteilung des Umsatzes auf mehrere Marken die Abhängigkeit von wenigen großen Kunden. Keiner unserer Kunden generiert derzeit ein Umsatzvolumen von über 5%. Daher halten wir

das Umsatz- und Ertragsrisiko, welches sich aus dem Wegfall einzelner Kunden ergibt, für überschaubar.

Ungünstige wetterbedingte Rahmenbedingungen

Wetterbedingte Einflüsse, wie hohe Temperaturen im Herbst / Winter bzw. Kälte im Frühjahr / Sommer, können den Abverkauf unserer an der jeweiligen Saison orientierten Kollektionen negativ beeinflussen. Folge könnten nicht nur geringe Umsätze in der jeweiligen Saison sein, sondern auch höhere Abschriften und Lagerbestände durch „Altware“. Wir wirken diesem Risiko unter anderem durch eine erhöhte Anzahl von sogenannten „Never out of stock items“, die ganzjährig getragen werden können, in den Kollektionen entgegen. Ferner haben wir Prozesse installiert, die es uns ermöglichen, kurzfristig auf die Wetterbedingungen abgestellte Produkte zu entwickeln und schnell auf die Verkaufsflächen zu bringen.

Unternehmensstrategische Risiken

Neueröffnung von Verkaufsflächen

Eine wesentliche Strategie zur Weiterentwicklung der GERRY WEBER Gruppe ist der Ausbau des eigenen Retail Geschäftes, insbesondere durch die Eröffnung neuer und die Entwicklung bestehender Verkaufsflächen. Ziel ist es zukünftiges Wachstum zu sichern und die Profitabilität der Unternehmensgruppe zu steigern. Der Erfolg dieser Strategie unterliegt grundsätzlich einem Prognoserisiko hinsichtlich zukünftiger Marktentwicklungen, der Auswahl von Standorten für neue Einzelhandelsflächen oder die Umsetzbarkeit umsatzfördernder Maßnahmen. Ein schlechter wirtschaftlicher Verlauf der eröffneten Geschäfte kann sich negativ auf die geplante Profitabilität der Verkaufsflächen und damit auf den Umsatz- und den Ertrag der gesamten GERRY WEBER Gruppe auswirken. Insbesondere besteht das Risiko, dass die Geschäfte einen Teil der Mietaufwendungen nicht erwirtschaften können und wir durch längerfristige Mietverträge gebunden sind.

Um Fehleinschätzungen und -investitionen zu vermeiden, analysieren wir weitreichende Markt- und Wettbewerbsdaten und bereiten entscheidungsrelevante Informationen sorgfältig, auch mit Unterstützung externer Partner, auf. Ferner führen wir detaillierte Analysen der Standorte, des

Marktpotentials und der vorherrschenden Kundenpotentiale durch. Erst nach Erstellung und Prüfung von detaillierten Umsatz- und Ertragsplanungen für jede einzelne Neueröffnung wird eine Neuinvestition genehmigt. Tägliche Performanceüberprüfungen jeder einzelnen unserer Einzelhandelsflächen ermöglichen es, negative Entwicklungen bzw. Planabweichungen frühzeitig zu erkennen und gegebenenfalls Gegenmaßnahmen einzuleiten.

Wir haben verschiedene Konzepte für unsere Geschäfte entwickelt und können diese, in Abhängigkeit des Standortes, schnell und flexibel auf bestehende Ladenflächen umsetzen. Erfüllen einzelne Standorte unsere hohen Umsatz- und Profitabilitätskennzahlen nicht, können wir Geschäftsformate anpassen bzw. falls notwendig Geschäfte schließen. Die hervorragenden Lagen unserer Geschäfte gewährleisten, dass eine schnelle Neu- bzw. Untervermietung der Ladenlokale möglich ist.

Internationale Expansion

Die GERRY WEBER Gruppe ist seit Jahren auch außerhalb ihres Heimatmarktes Deutschland mit unterschiedlichen Vertriebsstrukturen vertreten. Strategie ist es, die Präsenz außerhalb Deutschlands weiter zu forcieren, um unabhängiger von wirtschaftlichen und strukturellen Entwicklungen in unserem Heimatmarkt zu werden. Eine weitere Internationalisierung unserer Geschäftstätigkeit ist mit einem Prognoserisiko hinsichtlich zukünftiger Markt- und Standortentwicklungen verbunden. Die Einführung einer Marke in einem neuen Markt kann ebenfalls mit Fehleinschätzungen hinsichtlich der Akzeptanz der Marke beim Endverbraucher verbunden sein.

Wir wirken diesen Risiken durch eine detaillierte Markt- und Wettbewerbsanalyse entgegen und unterstützen die Markteinführung durch verschiedene kundenorientierte Werbemaßnahmen.

Markenimage

Der hohe Qualitätsstandard und die gut Passform unserer am Trend orientierten Mode bilden die Basis für unser Markenimage. Eine klare Vermittlung des Markenimages sowie eine eindeutige Markenpositionierung, verbunden mit einer gezielten Markenkommunikation durch Marketing-,

Event- und Sponsoringmaßnahmen unterstützen dabei die positive Wahrnehmung der GERRY WEBER Markenwelt. Um unsere hohen Qualitätsstandards zu erfüllen, durchlaufen all unsere Fertigungspartner umfangreiche Audits, bevor sie als Produzenten der GERRY WEBER Gruppe zugelassen werden. Diese Prüfung umfasst nicht nur eine Überprüfung der Fertigungsmöglichkeiten und des Know-hows des Fertigungspartners, sondern auch eine umfangreiche Kontrolle zur Einhaltung von nationalen und internationalen Gesetzen und Sozialstandards. Ferner führen unsere eigenen Mitarbeiter Qualitätskontrollen vor dem eigentlichen Herstellungsprozess durch, z. B. durch Prüfung der Oberstoffe und Zutaten. Während der Herstellung sind unsere Mitarbeiter vor Ort und kontrollieren, ob vorgegebene Standards umgesetzt und eingehalten werden. Abschließend werden unsere Waren nochmals durch interne und externe Experten auf Qualitätsmängel hin überprüft.

Die Einhaltung von Menschenrechten, Sozialstandards und fairer Löhne ist für uns ein unabdingbares Muss bei der Auswahl unserer Produzenten. Trotzdem können wir nicht mit 100prozentiger Sicherheit ausschließen, dass Zulieferer oder Subunternehmer unserer Hersteller gegen unsere Standards und Anforderungen verstoßen. Durch umfangreiche und vor allem regelmäßige Überprüfungen versuchen wir dieses Risiko, welches sich auch negativ auf unser Markenimage auswirken könnte, nahezu auszuschließen.

Investitionsrisiken

Neben den bereits beschriebenen Risiken verbunden mit der Neueröffnung von Verkaufsflächen können Fehlinvestitionen und/oder Abweichungen von Plankosten für Investitionsprojekte die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der GERRY WEBER Gruppe negativ beeinflussen. Insbesondere die geplanten Investitionen in unser neues Logistikzentrum in Halle/Westfalen könnten durch höhere Investitionskosten als geplant, Verzögerungen beim Bau oder höhere laufende operative Kosten als ursprünglich angenommen die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der GERRY WEBER Gruppe beeinträchtigen. Wir beugen diesem Risiko durch eine ausführliche Analyse der technischen und baulichen Möglichkeiten, einer umfassenden Investitions- und Kostenplanung, auch mit Hilfe externer Experten, vor. Derzeit sehen wir dieses Risiko als sehr gering an.

Finanzwirtschaftliche Risiken

Risiko von Forderungsausfällen

Die Bonität und Zahlungsfähigkeit unserer Kunden wird von uns ausführlich überprüft. Trotzdem kann es zu verspäteten Zahlungen oder sogar zu Forderungsausfällen aus Lieferungen und Leistungen kommen. Um Forderungsausfälle von vorne herein zu vermeiden, werden Neukunden einer strengen Bonitätsprüfung unterzogen und kurze Zahlungsziele vereinbart. Bei unzureichender Kreditversicherung verlangen wir von unseren Kunden die Zahlung durch Vorkasse. Ist dies ebenfalls nicht möglich, behalten wir uns vor, auf den Umsatz mit einem solchen Kunden zu verzichten. Vereinbarte Zahlungsregelungen richten sich u. a. nach der Länge und dem Volumen der Geschäftsbeziehung sowie den Erfahrungen vorangegangener Geschäfte. Ferner wird das Zahlungsverhalten der Kunden kontinuierlich überwacht. Die Wirksamkeit dieser Maßnahmen zeigt sich deutlich in der äußerst geringen Forderungsausfallquote der GERRY WEBER Gruppe von etwa 0,1 %.

Kredit- und Liquiditätsrisiko

Liquiditätsrisiko bedeutet, dass aufgrund unzureichender Verfügbarkeit von Zahlungsmitteln, bestehende oder zukünftige Zahlungsverpflichtungen in Bezug auf Fristigkeit, Volumen und Währung nicht nachgekommen werden kann. Zur jederzeitigen Sicherung der Zahlungsfähigkeit sowie der finanziellen Flexibilität werden in Abstimmung mit unserer Finanz- und rollierenden Liquiditätsplanung ausreichend liquide Mittel und Kreditlinien vorgehalten. Da sich das Unternehmen größtenteils über Eigenkapital finanziert, spielt das Kredit- bzw. Liquiditätsrisiko bei GERRY WEBER nur eine untergeordnete Rolle. Selbst bei einer Veränderung der Kreditvergabepolitik von Banken, sehen wir das Risiko nicht jederzeit ausreichende Fremdfinanzierungen zu attraktiven Konditionen zu erhalten als sehr gering an.

Zinsrisiko

Zinsrisiken entstehen durch Veränderungen der Marktzinsen. Diese wirken sich auf zukünftige Zinszahlungen für variabel verzinsliche Geldanlagen und -aufnahmen aus. Zinsrisiken steuert die GERRY WEBER International AG durch die Aufnahme von langfristigen Darlehen zu festen Zinssätzen. Um saisonal abhängige Liquiditätsspitzen abzufangen, werden

kurzfristige Kreditvereinbarungen teilweise mit variablen Zinssätzen eingegangen. Im Falle des Abschlusses einer kurzfristigen variabel verzinsten Kreditvereinbarung ist die GERRY WEBER Gruppe einem geringfügigen Cashflow Risiko ausgesetzt. Um dieses Risiko noch weiter zu begrenzen werden grundsätzlich Zinsderivate abgeschlossen. Zum Bilanzstichtag 31. Oktober 2013 wurden keine kurzfristigen Bankdarlehen mit variabler Verzinsung in Anspruch genommen. Vor dem Hintergrund des hohen Eigenkapitalanteils der GERRY WEBER International AG sowie derzeit nahezu stabiler Marktzinsen erachten wir das Zinsrisiko als wenig bedeutend.

Währungsrisiko

Die GERRY WEBER Gruppe agiert als international tätiger Konzern in unterschiedlichen Währungsräumen. Wir beziehen einen Teil unserer Waren aus Ländern außerhalb der Eurozone in USD, so dass Währungsrisiken durch Wechselkurschwankungen bei Forderungen und Verbindlichkeiten entstehen können. Insbesondere eine Schwächung des Euro gegenüber dem USD könnte zu einer Erhöhung der Beschaffungskosten und damit zu einer Verminderung der operativen Marge führen. Zu Beginn jeder Saison wird der Fremdwährungsbedarf auf Grundlage der Planrechnungen für die einzelnen Kollektionen errechnet und zu 100% abgesichert. Um das Währungsrisiko zu minimieren, werden Devisentermin- und Swapgeschäfte sowie Devisenoptionen abgeschlossen. Die Laufzeit der abgeschlossenen Devisenderivate beträgt in der Regel 12–24 Monate. Bei einem nachträglichen zusätzlichen Fremdwährungsbedarf, wird je nach Einschätzung der Kursentwicklung und bei einem zu erwartenden Anstieg eine zusätzliche Absicherung vorgenommen. Die GERRY WEBER International AG betreibt keinen Handel mit Finanzinstrumenten.

Leistungswirtschaftliche Risiken

Leistungswirtschaftliche Risiken können sich aus unserem Geschäftsmodell und der Geschäftsbeziehung zu unseren Kunden und Geschäftspartnern ergeben.

Beschaffungsrisiken

Trotz umfangreicher Vorbereitungen im Hause GERRY WEBER, z. B. der Erstellung der Schnittmuster und der Skalierung

der Größen können sich aus der Lieferbeziehung zu unseren Fertigungspartner Risiken ergeben. Die Nichteinhaltung von Lieferterminen, aber vor allem die Lieferung von qualitativ unzureichender Ware, könnten sich negativ auf den Geschäftsverlauf auswirken und / oder erhöhte Kosten verursachen. Durch eine strenge Auswahl und Prüfung unserer Fertigungspartner, der permanenten Beobachtung der Liefer- und Produktionsprozesse, kontinuierliche Qualitätskontrollen vor, während und nach der Fertigung sowie eine optimierte Steuerung der Transportprozesse beugen den genannten Risiken vor. Zentrales Element dieses Überwachungs- und Steuerungsprozesses sind regelmäßige Terminüberwachungstätigkeiten und fachübergreifende Terminbesprechungen. Die verschiedenen Instrumente ermöglichen, dass alle betroffenen Fachabteilungen frühzeitig über mögliche Störungen informiert sind und Gegensteuerungsmaßnahmen eingeleitet werden können.

Lohnerhöhungen in den Fertigungsländern und / oder steigende Rohstoffpreise beinhalten das Risiko steigender Fertigungskosten und damit der Gefahr einer Verschlechterung der Ertragslage der Gesellschaft. Die GERRY WEBER Gruppe verfügt als eines der wenigen deutschen Modeunternehmen noch über eine eigene Schnittabteilung und eine eigene Musternäherei. Dies garantiert uns nicht nur eine hohe Passform der Waren, sondern auch die Hoheit über unsere eigenen Schnitte. Dies sowie das bereits dargestellte Sourcing-System zur Auswahl von Fertigungsunternehmen, ermöglichen es der GERRY WEBER Gruppe schnell und flexibel auf sich verändernde Produktionsbedingungen zu reagieren.

Logistikrisiken

Nicht termingerechte Lieferung von Waren u. a. durch Verzögerungen beim Transport, der Auslieferung der Produkte oder eine falsche Aufbereitung und Kommissionierung der Waren können ebenfalls zu Belastungen der Umsatz- und Ertragsituation führen. Um mögliche Logistikrisiken zu minimieren, hat die GERRY WEBER International AG spezialisierte Logistikunternehmen beauftragt. Regelmäßige Terminbesprechungen zwischen Dienstleister und Gesellschaft gewährleisten, dass der gesamte Logistikprozess optimal überwacht und gesteuert wird. Zur Reduzierung dieses Risikos und zur Optimierung unserer Logistikabläufe planen

wir den Bau eines Logistikzentrums in unmittelbarer Nähe unserer Konzernzentrale.

Einfuhrhemmnisse sowie zollrechtliche Rahmenbedingungen können dazu führen, dass unsere Produkte nicht zu den geplanten Kosten oder nur mit zeitlicher Verzögerung eingeführt werden können, so dass Liefertermine nicht eingehalten werden können. Entsprechend besteht das Risiko von Umsatz- und Ertragsausfällen. Gemeinsam mit unseren Logistikpartnern stehen wir in engem Kontakt zu den entsprechenden Regierungsstellen, um die Planungssicherheit zu erhöhen und gegebenenfalls rechtzeitig Maßnahmen einleiten zu können.

Haftungsrisiken

Risiken durch Sachanlageschäden wirken wir unter anderem durch die Einführung effizienter baulicher und technischer Schutzmaßnahmen wie z. B. Brandschutztüren, Rauchmelder, aber auch regelmäßiger Wartungen und Überprüfungen von Anlagen und Maschinen entgegen. Haftungsrisiken und Risiken aus Schadensfällen z. B. Hochwasserschäden werden durch den Abschluss wirksamer und ausreichend hoher Versicherungen reduziert. Alle versicherten Bereiche werden regelmäßig überprüft, um eine Über- oder Unterversicherung zu vermeiden.

Informationstechnische Risiken

Unsere IT-Systeme unterstützen unsere Geschäftsaktivitäten von der Entwicklung unserer Produkte, über die Beschaffung, Transport und Logistik bis hin zur Vertriebssteuerung und -kontrolle. Grundsätzlich besteht das Risiko, dass Netzwerke ausfallen oder beeinträchtigt oder durch externe Einflüsse verfälscht oder sogar zerstört werden. Um Risiken der Systemunterbrechung, des Datenverlustes und des unberechtigten Zugriffs zu reduzieren, werden unsere Netzwerke ständig überwacht. Ferner haben wir Sicherungs- und Schutzsysteme implementiert, um dem Verlust und dem Missbrauch von Daten oder der Beeinträchtigung unserer Computernetze 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 weitere umfassende Sicherungsmechanismen sollen die Sicherheit und Vertraulichkeit der Daten gewährleisten.

Personalrisiken

Unsere Mitarbeiter sind wesentlicher Faktor für unseren Erfolg. Es besteht das Risiko, dass Mitarbeiter in Schlüsselpositionen ausscheiden oder krankheitsbedingt ausfallen und somit wichtiges Know-how, Erfahrungen und Kompetenz nicht mehr zur Verfügung stehen. Es kann entsprechend schwierig sein, diese Position in kürzester Zeit adäquat nach zu besetzen. Um diesem Risiko entgegenzuwirken haben wir nicht nur Prozesse zur Nachbesetzung installiert, sondern umfangreiche Stellenbeschreibungen formuliert, um Schlüsselpositionen schneller nachbesetzen zu können. Ferner wurde eine Stellvertreterregelung implementiert.

Ferner können sich der Mangel an qualifizierten Mitarbeitern und Probleme bei der Besetzung von Fach- und Führungskräften negativ auf den Unternehmenserfolg und das geplante Wachstum auswirken. Aus diesem Grund ist uns eine enge Bindung des Mitarbeiters an das Unternehmen von besonderer Bedeutung. Durch attraktive Vergütungs- und individuelle Arbeitszeitmodelle, herausfordernde Aufgaben, internationale Karriereperspektiven sowie ein motivierendes Arbeitsumfeld sind wir bestrebt, die Mitarbeiter im Unternehmen zu halten. Insbesondere kümmern wir uns um die Aus- und Weiterbildung unserer Mitarbeiter. Um einem Mangel an qualifizierten Mitarbeitern vorzubeugen, bilden wir eigene Fachkräfte in unterschiedlichen Bereichen aus und zeigen frühzeitig mögliche Karrierewege im Hause GERRY WEBER auf. Um unsere Attraktivität als Arbeitgeber zu erhöhen bieten wir berufstätigen Vätern und Müttern am Firmensitz in Halle/Westfalen eine Betreuung ihrer Kinder im betriebsnahen Kindergarten an.

Betriebspionage

Das gezielte Auskundschaften von Geschäfts- und Betriebsgeheimnissen, insbesondere der Entwicklung neuer Kollektionen, und die Weitergabe an Wettbewerber kann sich geschäftsschädigend auf die GERRY WEBER Gruppe auswirken. Wir minimieren dieses Risiko durch die Vereinbarung von Vertragsstrafen, der Definition kritischer Bereiche und damit verbunden die Regelung von Zugriffsberechtigungen.

Rechtliche Risiken und Compliance Risiken

Rechtsstreitigkeiten können nicht nur mit hohen Kosten verbunden sein, sondern sich auch auf das Image der GERRY WEBER International AG auswirken. Dem wirken wir durch die Beauftragung externer Rechtsexperten entgegen und überprüfen u. a. laufend Patente, Markenrechte und Lizenzen.

Rechtsstreitigkeiten, die einen wesentlichen Einfluss auf die wirtschaftliche Lage der GERRY WEBER Gruppe haben könnten, bestehen derzeit nicht.

Das Risiko von Rechts- oder Gesetzesverletzungen minimieren wir durch unser Compliance Programm. Im Verhaltenskodex sowie den Konzernrichtlinien haben wir Grundsätze für ein verantwortungsbewusstes unternehmerisches Handeln definiert, die für alle Mitarbeiter bindend sind.

GESAMTBETRACHTUNG DER RISIKOSITUATION

Die GERRY WEBER International AG aggregiert alle von den verschiedenen Bereichen gemeldeten Risiken. Die Grundlage für die Einschätzung der Einzelrisiken und des Gesamtrisikos bildet das konzernweit implementierte Risikomanagementsystem. Auch wenn sich unser Risikomanagementsystem bereits bewährt hat und wir immer wieder Aktualisierungen vornehmen, können weitere Risiken für die GERRY WEBER Gruppe bestehen, die nicht in unserem Risikobericht aufgeführt oder derzeit nicht bekannt sind.

Nach derzeitigem Kenntnisstand und Informationslage sind wir der Überzeugung, dass keine Risiken absehbar sind, die in Anbetracht ihrer Eintrittswahrscheinlichkeit und ihrer Auswirkungen einzeln oder in ihrer Gesamtheit den Bestand der GERRY WEBER Gruppe heute oder zukünftig gefährden.

CHANCENBERICHT

Die GERRY WEBER Gruppe agiert in einem sich ständig verändernden Umfeld. Nicht nur Modetrends ändern sich von Saison zu Saison, sondern auch das wirtschaftliche und soziale Umfeld ist dynamischen Entwicklungen unterworfen. Um sich aus Veränderungen ergebende Risiken zu minimieren, haben wir das bereits beschriebene Risikomanagement-

system im gesamten Konzern installiert. Positive zukünftige Entwicklungen gilt es frühzeitig zu erkennen und die sich daraus ergebenden Chancen im Sinne des Unternehmens zu nutzen. Bei Chancen kann es sich um interne und externe Potentiale handeln. Im Rahmen unseres Chancenmanagements werten wir unter anderem Markt- und Wettbewerbsdaten aus, verfolgen demografische Entwicklungen in verschiedenen Regionen und beobachten die unterschiedlichen Modetrends.

Wirtschaftliche Rahmenbedingungen, insbesondere das verfügbare Einkommen der privaten Haushalte, haben Einfluss auf unser Geschäftsmodell. Eine Verbesserung des konjunkturellen Umfeldes weltweit und/oder in einzelnen Regionen bietet für die GERRY WEBER Gruppe die Möglichkeit schneller und profitabler zu wachsen. Auch bietet der Vertrieb unserer Produkte in Ländern mit unterschiedlichen wirtschaftlichen Zyklen und Entwicklungsstufen die Möglichkeit zu einer regionalen Diversifikation. Gerade das zunehmende Pro-Kopf-Einkommen in den Schwellenländern ermöglicht die Erschließung neuer Kundenpotentiale.

Betrachtet man die **demografische Entwicklung** in den westlichen Industrienationen, ist für die nächsten Jahrzehnte eine Verschiebung der Alterspyramide hin zu den sogenannten „Best Ager“ zu erkennen. Mit unserer Marke GERRY WEBER sprechen wir unter anderem diese Zielgruppe an und sehen hier zunehmendes Potential neue Kundinnen zu gewinnen. Daher werden wir zukünftig unsere Vertriebsaktivitäten sowohl gemeinsam mit bestehenden und neuen Partnern, aber auch im eigenen Retail Bereich in diesen Märkten weiter ausbauen.

Wesentliche Chancen für die GERRY WEBER Gruppe sehen wir in der Weiterentwicklung bestehender Märkte, der Expansion in neue Länder und Regionen und im Ausbau unseres eigenen Retail Geschäftes. Vor dem Hintergrund sich **verändernder Vertriebsstrukturen im Modeeinzelhandel**, insbesondere durch die zunehmende Marktpräsenz von rein vertikalen Modeanbietern und die damit verbundene Verdrängung kleinerer und mittlerer Händler, sehen wir überdurchschnittliche Chancen für den eigenen Retail Bereich. Durch die eigenständige Flächenbestückung können nicht nur Umsätze und Erträge verbessert werden, sondern auch das Markenbild international einheitlich geprägt werden.

Ferner erhalten wir wertvolle Einblicke in das Kaufverhalten und die Bedürfnisse unserer Kunden und können diese schnell in unseren Kollektionen umsetzen.

Eine an die Kundenbedürfnisse optimal angepasste Kollektion gewährleistet auch für unsere Wholesale Kunden die Erschließung zusätzlicher Umsatzpotentiale. Die Erkenntnisse aus den Abverkäufen können ebenfalls zur optimierten Warenbestellung und verbesserten Flächennutzung verwendet werden. Entsprechend werden wir unseren Wholesale Kunden verstärkt die Möglichkeit anbieten ihre Flächenbestückung über unsere Fachabteilungen abzuwickeln (**Vertrauenslimit-Kunden**).

Das **Internet** nimmt auch für die Modeindustrie als Vertriebskanal an Bedeutung zu. Mit dem Ausbau unserer Online Aktivitäten wollen wir daher auf das sich verändernde Kaufverhalten unserer Kundinnen eingehen und neue Kundengruppen erschließen.

Ferner sehen wir gute Chancen durch unsere **Mehrmarkenstrategie** unterschiedliche Kundengruppen zu erreichen. Daher werden wir mit unseren Marken GERRY WEBER, TAIFUN und SAMOON auch weiterhin expandieren, um bestehende und neue Kunden enger und 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.

Die **Entwicklung neuer Produkte** bietet durch die Erschließung neuer Umsatz- und Ertragspotential weitere Wachstumschancen für die GERRY WEBER Gruppe. Neben der Einführung neuer Produktgruppen in bestehende Kollektionen z.B. der TAIFUN Separates werden wir den Accessoires- und Lizenzbereich weiter ausbauen. Bereits im Geschäftsjahr 2012/13 sind wir mit einer GERRY WEBER Schuhkollektion als Lizenzprodukt gestartet. Weitere Produkte sind bereits in Planung.

Die zunehmende Globalisierung der Märkte bietet uns die Möglichkeit auch auf der **Beschaffungsseite** weitere Verbesserungen zu realisieren. Aufgrund unserer internen Strukturen können wir schnell und flexibel reagieren und Chancen auf den Beschaffungsmärkten effizient nutzen.

Prozessverbesserungen und die Optimierung von Kostenstrukturen können die Umsatz- und Ertragslage der Gesellschaft positiv beeinflussen. So bietet beispielsweise der Bau des neuen zentralen Logistikzentrums Chancen die Steuerung der Auslieferung an unsere Läden und Kunden zu vereinfachen und zu verbessern und zeitlich zu optimieren. Hinzu kommt, dass das neue Logistikzentrum hinsichtlich Kapazität, technische Ausstattung, Abläufe etc. genau auf die Bedürfnisse der GERRY WEBER Gruppe abgestellt wird. Dadurch wird eine Reduzierung der Logistikkosten pro Teil erwartet.

Unsere **Mitarbeiter** sind unser Potential. Durch weitreichende und individuelle Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen können wir die Produktivität und Effektivität unserer Mitarbeiter weiter verbessern.

BERICHT ÜBER DIE BEZIEHUNG ZU VERBUNDENEN UNTERNEHMEN

SCHLUSSERKLÄRUNG 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.“

NACHTRAGSBERICHT

Nach Ende des Geschäftsjahres 2012/13 (31. Oktober 2013) sind keine Vorgänge von besonderer Bedeutung eingetreten, von denen ein wesentlicher Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der GERRY WEBER International AG zu erwarten 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 2013 unverändert EUR 45.905.960,00 und ist eingeteilt in 45.905.960 auf den Inhaber lautende Stückaktien. Kapitalmaßnahmen wurden im abgelaufenen Geschäftsjahr 2012/13 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 ausgestattet. 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

Der Vorstandsvorsitzende Gerhard Weber ist indirekt mit rund 29,05% am Grundkapital der Gesellschaft beteiligt; Aufsichtsratsmitglied Udo Hardieck hält direkt und indirekt rund 17,42%. Weitere Stimmrechte, die 10% des Grundkapitals der GERRY WEBER International AG übersteigen, sind der Gesellschaft nicht bekannt.

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 drei Viertel 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 benennt den Vorsitzenden des Vorstands.

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 Bezugsrechtes 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 Aktiengabe festzulegen.

Ferner wurde mit Beschluss der Hauptversammlung vom 6. Juni 2013 das Grundkapital um bis zu Euro 4.590.590,00 durch Ausgabe von bis 4.590.590 neuen, auf den Inhaber lautenden Stückaktien bedingt erhöht. Die bedingte Kapitalerhöhung dient der Gewährung von auf den Inhaber

lautenden Stückaktien an die Inhaber von Wandel- oder Optionsschuldverschreibungen (oder Kombinationen dieser Instrumente) jeweils mit Wandlungs- oder Optionsrechten oder mit Wandlung- 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 2013 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 Verlustes des Vorstandsamtes aufgrund eines Kontrollwechsels haben die betroffenen Vorstandsmitglieder einen Anspruch auf eine Abgeltungszahlung. Entsprechend dem Deutschen Corporate Governance Kodex beträgt die Höhe von Abfindungszahlungen für die Vorstandsmitglieder 150 % des Abfindungs-Caps, was drei kapitalisierten Jahresgesamtbezügen entspricht.

PROGNOSEBERICHT

AUSBLICK AUF DIE GESAMTWIRTSCHAFTLICHE SITUATION UND DIE BRANCHENENTWICKLUNG

Als zunehmend international agierender Modekonzern ist die GERRY WEBER International AG nicht nur in Deutschland, sondern auch in anderen Teilen der Erde aktiv. Das wirtschaftliche Umfeld und die sonstigen Rahmenbedingungen in den einzelnen Regionen der Welt im Speziellen und die Entwicklung der Weltwirtschaft im Allgemeinen beeinflussen die Aktivitäten der Gesellschaft. Während wir unsere Ware vor allem in Asien, der Türkei und in Osteuropa fertigen, liegt der Schwerpunkt unseres Vertriebs derzeit noch im deutschsprachigen Raum; zunehmend auch international, verteilt auf weltweit rund 62 Länder. Die Weltkonjunktur hat im Verlauf der 2. Jahreshälfte 2013 deutlich an Fahrt aufgenommen. Durch den schwachen Jahresbeginn geht das Institut für Weltwirtschaft in Kiel (ifw) jedoch davon aus, dass das globale Bruttoinlandsprodukt 2013 mit 2,9 % langsamer gestiegen ist als im Vorjahr 2012, in dem noch ein Anstieg von 3,1 % erzielt werden konnten.

Insgesamt sind in den entwickelten Volkswirtschaften die Zuwachsraten deutlich zurückgegangen. Wesentliche Einflüsse in der ersten Jahreshälfte waren vor allem die Verlangsamung der Dynamik in den Vereinigten Staaten im Zusammenhang mit der Schuldenobergrenze sowie die Belastungen durch die Verschuldung einzelner Staaten im Euroraum. Noch geringer fielen die Zuwachsraten in den Schwellenländern aus. Neben der gesunkenen Nachfrage aus den entwickelten

Volkswirtschaften sind vor allem binnenwirtschaftliche Probleme für die Verlangsamung verantwortlich.

Sowohl in den entwickelten Volkswirtschaften als auch in den Schwellenländern verstärkte sich die wirtschaftliche Dynamik im Verlauf der 2. Jahreshälfte 2013. Dies wird vor allem im 3. Quartal deutlich, das mit 4,4% die seit Ende 2010 höchste Zuwachsrate verzeichnete, so das Institut für Weltwirtschaft (ifw).

Die Experten des Instituts der Weltwirtschaft prognostizieren, dass sich der positive Trend, der sich in der 2. Hälfte 2013 abzeichnete, auch in 2014 fortsetzen wird. Die Faktoren, die die Weltwirtschaft in 2013 belastet haben, verlieren langsam an Bedeutung. Sowohl der Fortschritt der Konsolidierung der US-Privatwirtschaft als auch die sich langsam anbahnende Entspannung der Lage im Euroraum tragen dazu bei.

Nach einer moderaten konjunkturellen Erholung und einem Anstieg des Bruttoinlandsprodukts von 1,7% in 2013 geht das Institut für Makroökonomie und Konjunkturforschung für die USA für 2014 von einem Anstieg des Bruttoinlandsprodukts von 2,4% aus. Die Entspannung der Lage am Arbeitsmarkt und die sinkende Verschuldung der privaten Haushalte dürften den Konsum weiter steigern. Unsicherheiten bleiben allerdings im Zusammenhang mit der zukünftigen Rückführung der expansiven Geldpolitik und der langsamen Anhebung des Leitzinses bestehen. Derartige Maßnahmen erwartet das Institut für Weltwirtschaft jedoch frühestens ab Herbst 2014 bzw. Endes des Jahres 2015.

Die wirtschaftliche Lage in der Europäischen Union ist immer noch uneinheitlich und die Staatsschuldenkrise ist noch nicht vollständig überwunden. Trotzdem konnte das reale Bruttoinlandsprodukt der Eurozone, nachdem es sechs Quartale in Folge gesunken war, im 2. Quartal 2013 laut ifo-Institut erstmals um 0,3% zulegen. Dies wird von vielen volkswirtschaftlichen Experten als ein erstes Zeichen für ein Ende der Krise im Euro-Raum gewertet. Insgesamt aber ist die Situation der einzelnen europäischen Länder unterschiedlich zu bewerten. Während sich in einigen Ländern ein klarer Trend aus der Krise hinaus abzeichnet, stecken andere – auch wenn sich deren Talfahrt stark verlangsamt hat – noch in der Krise.

Die Kommission der Europäischen Union geht für das kommende Jahr von einem Wachstum von 1,4% im Vergleich zum Vorjahr aus. Die Arbeitsmarktlage hat sich stabilisiert und ist in den meisten europäischen Ländern noch von hohen Arbeitslosenzahlen geprägt. Der derzeitige Anstieg der verfügbaren Löhne wird jedoch als erstes Anzeichen einer Entspannung am Arbeitsmarkt gewertet. Zusammen mit einer weniger restriktiven Finanzpolitik und einer niedrigen Inflationsrate dürfte dies zu einer Steigerung des privaten Konsums und damit zu einer erhöhten Nachfrage führen. Laut der GfK Studie für Europa (von Oktober 2013) haben in Europa alle drei Parameter, Konjunkturerwartung, Einkommenserwartung und Anschaffungsneigung, im Schnitt deutlich zugelegt; vor allem Deutschland, Österreich und die Tschechische Republik belegten vordere Plätze. Schlusslichter bleiben vor allem Griechenland und Italien.

Polen, ein wichtiger Exportmarkt für die GERRY WEBER Gruppe, scheint nach der GfK-Studie seine leichte wirtschaftliche Schwächephase im vergangenen Jahr hinter sich gelassen zu haben. Zwar liegt der Indikator der Konjunkturerwartung mit -9 Punkten noch im negativen Bereich, aber der Trend entwickelte sich im vergangenen Jahr deutlich nach oben.

Ein weiterer wichtiger Exportmarkt für GERRY WEBER ist **Russland**. Nach einem Anstieg des russischen Bruttoinlandsprodukts von 3,4% im vergangenen Jahr wurde für das erste Halbjahr 2013 ein Rückgang des Wachstums auf 1,4% verzeichnet. Prognosen der Weltbank gehen für das Jahr 2013 von einem Wachstum von insgesamt nur 1,8% und für 2014 von 3,1% aus. Damit setzt sie die bisherigen Erwartungen deutlich herab. Gründe für diese Entwicklung liegen vor allem in der gesunkenen Nachfrage aus dem In- und Ausland sowie strukturellen Problemen im eigenen Land. Hinzukommt die Schwäche des russischen Rubels zum Euro.

Bislang hat sich die Wirtschaft in **Deutschland** in der EU-Schuldenkrise als äußerst robust im Vergleich zu den europäischen Nachbarländern gezeigt. Für 2014 prognostiziert das ifo-Institut einen Anstieg des realen Bruttoinlandsprodukts (BIP) von 1,9% nachdem es 2013 nur 0,4% zugelegt hatte. Das Institut für Makroökonomie und Konjunkturforschung (IMK) liegt bei einer eher verhaltenen Prognose von 1,2% Anstieg des BIP. Wir gehen davon aus, dass sich die

gesamtwirtschaftliche Entwicklung auf unserem Heimatmarkt langsam weiter entspannen wird. Entscheidend für das Jahr 2014 ist jedoch sicherlich, ob sich die allmähliche Stabilisierung der wirtschaftlichen Lage in den Krisenländern des Euroraumes weiter fortsetzt.

Für die **Modebranche** sind neben dem Wirtschaftswachstum vor allem auch die Konsum- und Anschaffungsneigung der privaten Haushalte ausschlaggebend. Diese werden durch die Konjunkturerwartung, die Einkommenszuwächse, aber auch durch die Arbeitslosenzahlen stark beeinflusst. Die GfK-Konsumklimastudie (von Oktober 2013) zeichnet für Europa ein durchwachsendes Bild. Während sich die Situation in Ländern wie Deutschland und Österreich insgesamt positiv darstellt, ist die Tendenz in Spanien, Italien und Griechenland immer noch durch die Schuldenkrise gezeichnet. Die Konsumneigung ist infolgedessen weiterhin gering. Die Niederlande und Belgien sind in geringerem Maße ebenfalls von den Auswirkungen der Rezession betroffen.

Für Deutschland zeigt die GfK-Konsumklimastudie aus Dezember 2013 ein insgesamt sehr positives Bild. Die Konjunkturerwartung hat sich im vergangenen Jahr sehr gut entwickelt und konnte mit aktuell 23,3 Punkten im Vergleich zum Vorjahresmonat 41 Zähler zulegen. Während die Einkommenserwartung im Dezember auf hohem Niveau leichte Verluste erlitt und bei nunmehr 39,5 Punkten liegt, konnte das Sieben-Jahres-Hoch in der Anschaffungsneigung aus dem November noch einmal getoppt werden. Die Einkommen werden mit hoher Wahrscheinlichkeit über der zu erwartenden Inflationsrate liegen, d.h. es ist laut der GfK-Studie mit realen Einkommenszuwächsen und damit mit einem leichten Pro-Kopf Kaufkraftzuwachs von 1,1 % zu rechnen. Folglich werden die Verbraucher 2014 eine entscheidende Stütze der Konjunktur sein. Dies sind insgesamt positive Voraussetzungen für die Modebranche in Deutschland.

FAZIT

Nach heutigem Kenntnisstand und bei gleichbleibenden Marktverhältnissen gehen wir von einem durchschnittlich moderaten Wirtschaftswachstum sowie einer steigenden Konsumneigung der privaten Haushalte in Deutschland, Europa und unseren wichtigsten Exportmärkten aus. Vor allem die

positive Entwicklung der letzten Monate und der sich daraus abzeichnende Trend auf unserem Kernmarkt Deutschland trägt zu dieser Einschätzung bei. Dennoch kann die Entwicklung in den einzelnen Vertriebsländern sehr unterschiedlich ausfallen. Beispielsweise werden sich unseres Erachtens die positiven Tendenzen der spanischen oder italienischen Wirtschaft noch nicht direkt auf die Konsumneigung der Verbraucher übertragen. Entscheidend für den Gesamterfolg ist daher vor allem, dass sich die Schuldenkrise im Euroraum weiter entspannt und sich die wirtschaftliche Situation insgesamt ausgleicht; d.h., dass die Krisenländer sich sukzessive erholen und nicht erneute Unsicherheiten auftreten, die den Gesamtmarkt beeinflussen.

Wir werden unsere einzigartige Markenpositionierung, unsere operativen Stärken und unser Sourcing System dazu nutzen, unsere Marktanteile auf den bestehenden Märkten im In- und Ausland weiter auszubauen. Im Retail Geschäft können wir auf treue Endkundinnen zählen, die über ein überdurchschnittlich hohes Budget für private Konsumausgaben verfügen. Im Wholesale Segment pflegen wir weiterhin unser gutes Verhältnis zu unseren Vertriebskunden und achten auf eine ausgeglichene Gewinnsituation.

KÜNFTIGE AUSRICHTUNG DER GERRY WEBER GRUPPE UND WACHSTUMSTREIBER

Oberstes Unternehmensziel auch in den nächsten Jahren ist es nachhaltig und profitabel weiter zu wachsen. Auch wenn das abgelaufene Berichtsjahr 2012/13 kein einfaches Jahr für die GERRY WEBER Gruppe war, haben wir unsere internationalen Vertriebsstrukturen und unsere internationale Marktpräsenz weiter ausgebaut. An diesen Strategien werden wir auch zukünftig kontinuierlich weiter arbeiten.

Entsprechend liegt der Fokus unserer strategischen Ausrichtung und unserer operativen Arbeit in den kommenden Monaten auf folgenden Schwerpunkten:

- Fortführung der Retail Expansion, insbesondere in unseren europäischen Nachbarländern.
- Weitere Internationalisierung der Vertriebsstrukturen und damit verbunden eine Ausweitung der weltweiten Markenpräsenz aller drei Markenfamilien GERRY WEBER, TAIFUN und SAMOON.
- Kontinuierliche Optimierung bestehender Prozesse, unter anderem im Bereich Transport und Logistik.

Ein wichtiger Treiber unseres profitablen Wachstums wird auch weiterhin das **Retail Segment** sein. Im laufenden Geschäftsjahr 2013/14 sollen zwischen 65 und 75 neue Houses of GERRY WEBER eröffnet werden. Der Großteil der neuen eigenen Verkaufsflächen wird dabei in Europa entstehen. Schwerpunkte der Expansion liegen in den Niederlanden und Belgien, Polen, Tschechien, der Slowakei und in Skandinavien.

Ferner gehen wir davon aus, dass die in den letzten Geschäftsjahren neu eröffneten Houses of GERRY WEBER und Monolabel Stores ihren Umsatzbeitrag weiter steigern und entsprechend einen erhöhten Beitrag zum operativen Ergebnis des Konzerns beitragen werden. Ein House of GERRY WEBER bzw. Monolabel Store erreicht üblicherweise erst nach rund 24 bis 36 Monaten sein durchschnittliches Umsatzvolumen. Vor dem Hintergrund der schwierigen wetterbedingten Rahmenbedingungen des abgelaufenen Berichtsjahres und der damit verbundenen niedrigen Kundenfrequenz in den Geschäften war dieser Umsatzanstieg ins Stocken geraten. Wir gehen jedoch bei gegebenen Marktbedingungen und der Jahreszeit entsprechenden Wetterbedingungen von einer Normalisierung der Umsatzentwicklung aus. Ziel für das Geschäftsjahr 2013/14 ist die Erreichung eines Umsatzbeitrages des gesamten Retail Segmentes von 50% am Konzernumsatz (2012/13: 42,7%).

Aber auch die anderen Retail Vertriebskanäle werden weiter ausgebaut. Besonderer Fokus wird dabei auf der Weiterentwicklung des Onlinehandels liegen. Nach E-Commerce-Shops in Deutschland, den Niederlanden, Österreich,

der Schweiz und Polen sind weitere länderbezogene Online-Plattformen geplant. Bei den Concession Flächen wird der Schwerpunkt der Neueröffnungen vor allem in Spanien und den Niederlanden liegen.

Nicht nur durch die weitere europäische Expansion unseres Retail Bereiches, sondern auch durch den kontinuierlichen Ausbau unserer internationalen Präsenz im **Wholesale Bereich** werden wir weltweit weiter wachsen. Gemeinsam mit bestehenden und neuen Franchise Partnern werden wir Houses of GERRY WEBER und Monolabel Stores eröffnen. In den bestehenden Märkten in Russland, im Mittleren Osten, aber auch in Kanada und den USA sind bereits weitere Neueröffnungen geplant. Des Weiteren wollen wir gemeinsam mit unseren Vertriebspartnern neue Märkte und Kundengruppen erschließen, in Ländern und Regionen, in denen wir bisher noch nicht mit Houses of GERRY WEBER vertreten sind. Das erste House of GERRY WEBER auf dem südamerikanischen Kontinent wurde im Oktober 2013 bereits in Santiago de Chile eröffnet. Dabei prüfen wir vor einem Markteintritt die Chancen des Marktes und die Eignung unserer Vertriebspartner genau.

Schritt für Schritt haben wir in den letzten Jahren unsere **Kollektionen** modernisiert, verjüngt und an die Bedürfnisse unserer Kundinnen angepasst. Auch in diesem Bereich werden wir nicht stehen bleiben, sondern uns kontinuierlich weiter entwickeln. Die Erweiterung unserer TAIFUN Kollektion um die Produktgruppe der TAIFUN Separates zeigt unsere Innovations- und schnelle Reaktionsfähigkeit. TAIFUN stand früher hauptsächlich für stylische, junge, aber eher formelle und zu beruflichen Anlässen passende Mode. Mit der Einführung der TAIFUN Separates bieten wir nun auch Casual Teile und begleiten somit unsere Kundin über den ganzen Tag, in allen Lebensbereichen. TAIFUN Separates bedient den Wunsch unserer Kundinnen nach mehr Lässigkeit und einem Casual Chic&Life-Style.

Die Marke GERRY WEBER hat in Deutschland einen Bekanntheitsgrad von 80% bis 90% und zählt zu den beliebtesten Marken der Frauen. Diesen Stellenwert nutzend haben wir im Januar 2014 die Marke **GERRY WEBER Accessoires** gelauncht und somit unsere Produktpalette deutlich erweitert. Unser Know-how aus dem Textilbereich



haben wir auf die neuen Accessoires übertragen und stehen auch in dieser Produktgruppe für hochwertige Materialien und hervorragende Qualität. Wir gehen davon aus, dass wir durch die Ausweitung unserer Produktrange in diesem Bereich Umsatz- und Ertragspotenziale heben werden.

Skalierbare **Prozesse und Strukturen** sind für unser Geschäftsmodell von großer Bedeutung. Daher haben wir uns entschieden, in der Nähe unserer Konzernzentrale in Halle/Westfalen ein eigenes Logistikzentrum zu bauen. Von der Zusammenführung der bestehenden fünf Läger zu einem Zentrallager erwarten wir uns nicht nur eine Verbesserung der Abläufe und Lieferzeiten, sondern auch erhebliche Kosteneinsparungen. Ziel ist es, das neue Logistikzentrum bis Ende 2015 fertig zu stellen.

Zur Erreichung unserer Wachstumsziele konzentrieren wir uns nicht nur auf einen Unternehmensbereich. Wir bauen unsere Vertriebsstrukturen aus, erweitern unser Produktspektrum und entwickeln unsere Modekollektionen, entsprechend der Bedürfnisse unserer Kundinnen und der vorherrschenden Markttrends, ständig weiter. Ferner arbeiten wir kontinuierlich an der Optimierung unserer Prozesse und Strukturen, um Umsatzpotenziale zu heben und Kosten zu reduzieren.

ERWARTETE ENTWICKLUNG DER ERTRAGS- UND FINANZLAGE

Nach einem Umsatzanstieg im Berichtsjahr von 6,2% auf EUR 852,0 Mio. gehen wir auch für das laufende Geschäftsjahr 2013/14 von einem Umsatzwachstum aus. Ziel ist es, im Geschäftsjahr 2013/14 einen Konzernumsatz von mindestens EUR 900 Mio. zu erzielen. Die Steigerung des Umsatzes basiert einerseits auf der Ausweitung der eigenen und durch Partner geführten Verkaufsfächen, als auch auf einer Normalisierung der Umsatzentwicklung in den bestehenden Geschäften.

Für das Segment Wholesale gehen wir eher von einer leicht negativen Entwicklung der Umsätze in 2013/14 aus. Das schwierige Marktumfeld des letzten Jahres und die anhaltende wirtschaftliche Unsicherheit in einigen Ländern Europas werden unseres Erachtens zu einem vorsichtigeren Orderverhalten einiger bestehender Wholesale Kunden führen.

Ferner werden die Umsätze der übernommenen 19 belgischen Houses of GERRY WEBER im Geschäftsjahr 2013/14 vollständig dem Retail Bereich zugerechnet werden.

Unser Ziel ist es profitabel zu wachsen. Für das laufende Geschäftsjahr 2013/14 streben wir ein operatives Ergebnis (EBIT) von mindestens EUR 120 Mio. an. Nach EUR 105,8 Mio. im Vorjahr entspricht dies einer Steigerung von 13,4%. Entsprechend erhöht sich die EBIT Marge von 12,4% auf 13,3%. Einen wesentlichen Beitrag zur Steigerung der Profitabilität sollen die in den letzten zwei Geschäftsjahren eröffneten eigenen Houses of GERRY WEBER und Monolabel Stores erwirtschaften. Ein neu eröffneter Store erreicht üblicherweise nach 24 bis 36 Monaten sein durchschnittliches Umsatzvolumen. Aufgrund der bereits beschriebenen schwierigen Rahmenbedingungen des letzten Jahres, konnten diese Geschäfte ihre Umsatzentwicklung nicht wie geplant verbessern, so dass ihr Ergebnisbeitrag gering blieb. Dieser Ergebnisbeitrag soll sich in den nächsten Monaten durch „Normalisierung“ und somit steigenden Umsätzen kontinuierlich verbessern. Im Gegenzug werden die im laufenden Geschäftsjahr 2013/14 neu eröffneten Geschäfte und der Ausbau des Retail Bereiches die Ertragslage belasten. Verbunden mit der Erweiterung unserer Geschäftstätigkeit im In- und Ausland werden die umsatzabhängigen Kosten, z. B. Material- und Transportkosten ebenso ansteigen wie die fixen Kosten, insbesondere Personal- und Mietaufwendungen.

Unter Berücksichtigung des Finanzergebnis und einer konstanten Steuerquote auf das Einkommen und den Ertrag gehen wir für das Geschäftsjahr 2013/14 ebenfalls von einer Verbesserung des Ergebnisses nach Steuern und somit des Ergebnisses pro Aktie aus. Wie auch in den Vorjahren wollen wir die Aktionäre am operativen Erfolg der GERRY WEBER International AG beteiligen. Entsprechend soll die Ausschüttungsquote bei rund 45% des Jahresüberschusses nach Steuern liegen.

Im November 2013 haben wir zur Finanzierung des geplanten neuen Logistikzentrums ein Schuldscheindarlehen mit einem Volumen von EUR 75 Mio. platziert. Das große Interesse auf Investorensseite ermöglicht die Nutzung des niedrigen Zinsniveaus von durchschnittlich 2,3% bei den

festverzinslichen Tranchen. Das mehrfach überzeichnete Schuldscheindarlehen wurde zu 100% des Nennwertes begeben und wird am Ende der jeweiligen Laufzeit in einer Summe zurückgezahlt. Im Rahmen der Platzierung wurden Laufzeiten von drei, fünf und sieben Jahren mit fester und variabler Verzinsung angeboten. Entsprechend der damit erhöhten Bilanzsumme wird sich die Eigenkapitalquote von 74,4% zum 31. Oktober 2013 im laufenden Geschäftsjahr voraussichtlich geringfügig reduzieren. Entsprechend werden die langfristigen Verbindlichkeiten der Gesellschaft steigen. Der Vorstand der Gesellschaft erwartet eine unverändert starke Entwicklung des Cashflows, basierend auf der geplanten verbesserten Ertragsentwicklung sowie der Einhaltung eines strikten Kostenmanagements.

Aufgrund des Mittelzuflusses aus unserem operativen Geschäft und unserer Innenfinanzierungsstärke sind wir in der Lage, die neben dem Logistikzentrum geplanten operativen Investitionen uneingeschränkt aus eigenen Mitteln zu realisieren. Die Investitionen für das operative Geschäft, sprich die Expansionsinvestitionen des Retail Bereiches, notwendige Investitionen in die Modernisierung bereits längere Zeit bestehender eigener Geschäfte sowie sonstige Investitionen werden auf Vorjahresniveau liegen. Insgesamt gehen wir für 2013/14 von einem Gesamtinvestitionsvolumen von EUR 25 bis 30 Mio. für das operative Geschäft und bis EUR 30 bis 40 Mio. für das geplante Logistikzentrum aus. In den nächsten zwei Jahren sind bis EUR 80 bis 90 Mio. Investitionsvolumen für das neue Logistikzentrum geplant.

GESAMTAUSSAGE ZUR PROGNOSTIZIERTEN ENTWICKLUNG

Trotz herausfordernder Rahmenbedingungen ist die GERRY WEBER International AG ihren Wachstumsweg in den letzten Monaten konsequent weiter vorangeschritten. Wir haben unsere Verkaufsflächen weiter vergrößert, die Markenpräsenz international ausgebaut und unsere Kollektionen und

Produkte stetig weiter entwickelt. Oberstes Ziel der Gesellschaft ist diesen Wachstumsweg weiter fortzuführen und die festgelegten Strategien unbeirrt weiter umzusetzen.

Für das Geschäftsjahr 2013/14 erwarten wir einen Umsatz von mindestens EUR 900 Mio. was einer Steigerung im Vergleich zum Vorjahr von mindestens 5,6% entspricht. Dabei wird vor allem der Retail Bereich zum Wachstum beitragen. Für das Wholesale Segment gehen wir für 2013/14, wie bereits ausführlich dargestellt, eher von einem geringfügigen Rückgang der Umsatzbasis aus. Verbunden mit dem Anstieg des Umsatzes, dem Ausbau des Retail Bereiches sowie der Nutzung von Skalen- und Kostendegressionseffekten gehen wir von einer Verbesserung des operativen Ergebnisses (EBIT) auf mindestens EUR 120 Mio. aus.

Für alle unsere Markenfamilien GERRY WEBER, TAIFUN und SAMOON besteht, sowohl auf unserem Heimatmarkt Deutschland, aber vor allem international noch großes Wachstumspotenzial. Daher gehen wir auch über das Geschäftsjahr 2013/14 hinaus von einer weiteren durch profitables Wachstum geprägten Geschäftsentwicklung aus. Ziel ist es, die Marken zu internationalisieren, den Bekanntheitsgrad zu steigern und damit mögliches Umsatz- und Ertragspotenzial zu heben. Wir sind auf einem guten Weg, aber lange noch nicht am Ziel.



KONZERN- ABSCHLUSS

98 ___ KONZERN-GEWINN- UND
VERLUSTRECHNUNG

99 ___ KONZERN-GESAMTERGEBNISRECHNUNG

100 ___ KONZERNBILANZ

102 ___ KONZERN-EIGENKAPITAL-
VERÄNDERUNGSRECHNUNG

103 ___ KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG



KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

für das Geschäftsjahr 2012/13

in TEUR	Anhang	2012 / 13	2011 / 12
Umsatzerlöse	(22)	852.031,6	802.289,6
Sonstige betriebliche Erträge	(23)	17.862,7	20.610,4
Bestandsveränderungen	(24)	-7.995,7	28.457,2
Materialaufwand	(25)	-386.188,2	-404.762,7
Personalaufwand	(26)	-143.304,8	-125.813,2
Abschreibungen	(27)	-21.620,0	-16.335,1
Sonstige betriebliche Aufwendungen	(28)	-203.736,6	-187.632,1
Sonstige Steuern	(29)	-1.220,5	-880,9
Operatives Ergebnis		105.828,5	115.933,0
Finanzergebnis	(30)		
Erträge aus Ausleihungen des Finanzanlagevermögens		29,7	32,8
Zinserträge		197,7	362,6
Abschreibungen auf Finanzanlagen		-2,1	-151,9
Nebenkosten des Geldverkehrs		-952,0	-892,3
Zinsaufwendungen		-2.272,3	-1.543,6
		-2.999,0	-2.192,4
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit		102.829,5	113.740,6
Steuern vom Einkommen und Ertrag	(31)		
Steuern des Berichtszeitraums		-32.555,6	-34.370,1
Latente Steuern		754,0	-539,6
		-31.801,6	-34.909,7
Konzernjahresüberschuss		71.027,9	78.830,9
Ergebnis je Aktie (unverwässert)	(32)	1,55	1,72
Ergebnis je Aktie (verwässert)	(32)	1,55	1,72

KONZERN-GESAMTERGEBNISRECHNUNG

für das Geschäftsjahr 2012/13

in TEUR	2012 / 13	2011 / 12
<i>Jahresüberschuss</i>	71.027,9	78.830,9
Sonstiges Ergebnis		
Währungsumrechnung: Veränderung des im Eigenkapital erfassten Betrags		
Veränderung des Ausgleichspostens aus der Währungsumrechnung ausländischer Tochtergesellschaften	174,9	-338,4
Cashflow-Hedges: Veränderung des im Eigenkapital erfassten Betrags		
Veränderungen des beizulegenden Zeitwerts von zu Sicherungszwecken eingesetzten Derivaten	-5.730,6	619,9
Ertragsteuern		
Auf die Bestandteile des sonstigen Ergebnisses entfallende Ertragsteuer	1.719,2	-186,0
Gesamtergebnis	67.191,4	78.926,4

KONZERNBILANZ

zum 31. Oktober 2013

AKTIVA

in TEUR	Anhang	31.10.2013	31.10.2012
LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE			
Anlagevermögen	(1)		
Immaterielle Vermögensgegenstände	(a)	70.090,2	48.504,3
Sachanlagen	(b)	165.909,9	159.561,3
Renditeimmobilien	(c)	27.251,9	27.532,0
Finanzanlagen	(d)	2.379,3	2.796,7
Andere langfristige Aktiva			
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	(2)	239,0	225,2
Ertragsteuerforderungen	(3)	1.666,4	2.179,6
Aktive latente Steuern	(4)	7.316,9	5.244,6
		274.853,6	246.043,6
KURZFRISTIGE VERMÖGENSWERTE			
Vorräte	(5)	111.467,0	120.546,0
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände			
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	(6)	65.835,2	54.543,8
Sonstige Vermögensgegenstände	(7)	11.968,8	12.395,7
Markenrechte zur Veräußerung bestimmt	(8)	0,0	441,0
Ertragsteuerforderungen	(9)	1.913,2	493,5
Liquide Mittel	(10)	65.592,0	49.159,1
		256.776,2	237.579,1
Bilanzsumme		531.629,8	483.622,7

PASSIVA

in TEUR	Anhang	31.10.2013	31.10.2012
EIGENKAPITAL			
	(11)		
Gezeichnetes Kapital	(a)	45.906,0	45.906,0
Kapitalrücklagen	(b)	102.386,9	102.386,9
Gewinnrücklagen	(c)	195.341,7	140.341,7
Kumulierte erfolgsneutrale Veränderung gem. IAS 39	(d)	-4.223,9	-212,5
Fremdwährungsdifferenzen	(e)	-225,5	-400,5
Bilanzgewinn	(f)	56.581,5	74.983,1
		395.766,7	363.004,7
LANGFRISTIGE SCHULDEN			
Personalrückstellungen	(12)	60,7	190,5
Sonstige Rückstellungen	(13)	5.479,1	5.005,0
Finanzschulden	(14)	5.725,0	9.857,1
Sonstige Verbindlichkeiten	(15)	24.836,7	11.816,7
Passive latente Steuern	(4)	12.354,5	8.520,0
		48.456,0	35.389,3
KURZFRISTIGE SCHULDEN			
Rückstellungen			
Steuerrückstellungen	(16)	1.920,3	3.699,3
Personalrückstellungen	(17)	13.150,0	12.594,9
Sonstige Rückstellungen	(18)	8.273,4	12.005,1
Verbindlichkeiten			
Finanzschulden	(19)	6.008,2	5.408,0
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	(20)	30.330,8	39.723,2
Sonstige Verbindlichkeiten	(21)	27.724,4	11.798,2
		87.407,1	85.228,7
Bilanzsumme		531.629,8	483.622,7

KONZERN-EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG

für das Geschäftsjahr 2012/13 und 2011/12

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
Einstellung in die Gewinnrücklagen der AG				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							71.027,9	71.027,9
Stand 31.10.2013	(11)	45.906,0	102.386,9	195.341,7	-4.223,9	-225,6	56.581,5	395.766,7

in TEUR	Anhang	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Gewinnrücklagen	Kumulierte erfolgsneutrale Veränderung	Fremdwährungsdifferenzen	Bilanzgewinn	Eigenkapital
<i>Stand 01.11.2011</i>		45.906,0	102.386,9	105.341,7	-646,4	-62,1	60.991,0	313.917,1
Gezahlte Dividende							-29.838,9	-29.838,9
Einstellung in die Gewinnrücklagen der AG				35.000,0			-35.000,0	0,0
Anpassung Fremdwährungsdifferenzen						-338,4		-338,4
Erfolgsneutrale Veränderung gem. IAS 39					433,9			433,9
Jahresüberschuss							78.830,9	78.830,9
Stand 31.10.2012	(11)	45.906,0	102.386,9	140.341,7	-212,5	-400,5	74.983,1	363.004,7

KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG

für das Geschäftsjahr 2012/13

in TEUR	2012 / 13	2011 / 12
Operatives Ergebnis	105.828,5	115.933,0
Abschreibungen	21.620,0	16.335,0
Gewinn/Verlust aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	1.704,5	522,1
Zunahme/Abnahme des Vorratsvermögens	10.921,0	-23.904,6
Zunahme/Abnahme der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	-11.271,3	3.642,9
Zunahme/Abnahme der übrigen Aktiva, die nicht der Investitions- und Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	940,3	0,5
Zunahme/Abnahme der Rückstellungen	-3.407,4	4.260,6
Zunahme/Abnahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-10.052,4	1.694,9
Zunahme/Abnahme der übrigen Passiva, die nicht der Investitions- und Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	11.683,2	-4.719,7
Ertragsteuerzahlungen	-35.240,6	-32.703,8
Mittelzufluss aus operativer Geschäftstätigkeit	92.725,8	81.060,9
Erträge aus Ausleihungen	29,7	32,8
Zinseinzahlungen	197,7	362,6
Nebenkosten des Geldverkehrs	-952,0	-892,3
Zinsauszahlungen	-1.338,3	-1.543,6
Mittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit	90.662,9	79.020,4
Einzahlungen für Abgänge von Sachanlagevermögen und immateriellem Anlagevermögen	1.185,0	86,8
Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen und das immaterielle Anlagevermögen	-33.273,7	-56.413,0
Auszahlungen für den Erwerb von vollkonsolidierten Unternehmen nach Verrechnung mit übernommenen liquiden Mitteln	-4.394,0	-20.589,0
Auszahlungen für Investitionen in Renditeimmobilien	-201,3	-6.714,5
Einzahlungen aus Abgängen von Finanzanlagen	496,2	169,9
Auszahlungen für Investitionen in das Finanzanlagevermögen	-80,8	-1.066,1
Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit	-36.268,6	-84.525,9
Auszahlung Dividende	-34.429,5	-29.838,9
Einzahlungen aus der Aufnahme von Finanzkrediten	1.301,0	0,0
Auszahlungen aus der Tilgung von Finanzkrediten	-4.832,9	-6.081,2
Mittelabfluss aus der Finanzierungstätigkeit	-37.961,4	-35.920,1
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestands	16.432,9	-41.425,6
Finanzmittelbestand am Anfang des Geschäftsjahres	49.159,1	90.584,7
Finanzmittelbestand am 31. Oktober 2013 (2012)	65.592,0	49.159,1

KONZERN- ANHANG

FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2012/13

105 __ A. ALLGEMEINE ANGABEN

113 __ B. BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSGRUNDSÄTZE

119 __ C. ERLÄUTERUNGEN ZUR BILANZ

131 __ D. ERLÄUTERUNGEN ZUR GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

137 __ E. SICHERUNGSPOLITIK UND FINANZDERIVATE

139 __ F. ERLÄUTERUNGEN ZUR KAPITALFLUSSRECHNUNG

140 __ G. SEGMENTBERICHTERSTATTUNG

142 __ H. SONSTIGE ANGABEN UND ERLÄUTERUNGEN



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 2012 bis 31. Oktober 2013 (Vorjahr: 1. November 2011 bis 31. Oktober 2012).

GRUNDLAGEN DER RECHNUNGSLEGUNG

Der Konzernabschluss der GERRY WEBER International AG zum 31. Oktober 2013 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 2012/13 verbindlichen IFRS-Standards wurden vorbehaltlich der Anerkennung durch die Europäische Union angewendet.

NEUE, ERSTMALIG IM GESCHÄFTSJAHR 2012/13 ANZUWENDEDE VORSCHRIFTEN DES IASB

Folgende Rechnungslegungsvorschriften bzw. Ergänzungen bestehender Vorschriften waren erstmals verpflichtend für das Geschäftsjahr vom 1. November 2012 bis zum 31. Oktober 2013 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 umklassifiziert werden können. keine wesentliche Auswirkung

NEUE, NOCH NICHT IM GESCHÄFTSJAHR 2012/13 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
IFRS 1	Erstmalige Anwendung der International Financial Reporting Standards	Regelungen zur Hyperinflation und Beseitigung fixer Daten	20.12.2010	01.07.2011	01.01.2013	keine Auswirkung
IFRS 1	Erstmalige Anwendung der International Financial Reporting Standards	Regelung hinsichtlich prospektiver Anwendung von IAS 20	13.03.2012	01.01.2013	05.03.2013	keine Auswirkung
IFRS 7	Finanzinstrumente: Angaben zur Saldierung von finanziellen Vermögenswerten und finanziellen Schulden	Die Änderungen erweitern die Angabepflichten zur Aufrechnung von Vermögenswerten und Verbindlichkeiten	16.12.2011	01.01.2013	29.12.2012	Erweiterung der Angabepflichten im Anhang
IFRS 9	Finanzinstrumente: Klassifizierung und Bewertung	Regelungen zur Bilanzierung von Finanzinstrumenten mit einer Bewertung zu fortgeführten Anschaffungskosten oder dem beizulegenden Zeitwert	12.11.2009, 28.10.2010	frühestens 01.01.2017	bislang noch nicht	Veränderung der Erfassung von als zur Veräußerung verfügbar eingestufte Finanzinstrumente, Auswirkungen unwesentlich
IFRS 9	Finanzinstrumente: Anwendungszeitpunkt und Übergangsregelungen IFRS 9 und IFRS 7	Änderung streicht den verpflichtenden Zeitpunkt der Erstanwendung von IFRS 9 (2009) und IFRS 9 (2010)	16.12.2013	frühestens 01.01.2017	bislang noch nicht	die Auswirkungen aus der Anwendung werden derzeit noch geprüft
IFRS 9	Finanzinstrumente: Hedge Accounting	Erweiterung der Designationsmöglichkeiten, vereinfachte Effektivitätsprüfungen; Ausweitung der Anhangangaben	19.11.2013	frühestens 01.01.2017	bislang noch nicht	die Auswirkungen aus der Anwendung werden derzeit noch geprüft
IFRS 10	Konzernabschlüsse	Leitlinien zur Abgrenzung des Konsolidierungskreises	12.05.2011	01.01.2014	29.12.2012	keine wesentliche Auswirkung
IFRS 11	Gemeinsame Vereinbarungen	Regelungen zur bilanziellen Abbildung von Gemeinschaftsunternehmen	12.05.2011	01.01.2014	29.12.2012	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

Nicht angewendete Regelungen			Veröffent- licht durch das IASB	Erstan- wendungs- zeitpunkt	Anerkennung durch die EU- Kommission	Voraussichtliche Auswirkung auf den GERRY WEBER Konzern
IFRS 13	Bemessung des beizu- legenden Zeitwertes	Vereinheitlichung der Vorschriften zur Ermittlung des beizulegenden Zeitwertes	12.05.2011	01.01.2013	29.12.2012	keine wesentliche Auswirkung
IFRS 14	Regulatorische Abgren- zungsposten	Finanzberichterstattung für regu- latorische Abgrenzungsposten, die entstehen, wenn ein Unterneh- men Waren oder Dienstleistungen zu Preisen liefert oder erbringt, die einer Preisregulierung unterliegen.	30.01.2014	01.01.2016	bislang noch nicht	keine Auswirkung
IAS 12	Ertragsteuern	Bilanzierung latenter Steuern auf als Finanzinvestition gehaltene Immobilien und neu bewertetes Sachanlagevermögen	20.12.2010	01.01.2013	29.12.2012	keine wesentliche Auswirkung
IAS 19	Leistungen an Arbeitnehmer	Abschaffung der Korridor-Metho- de, Einführung Nettozinsaufwand, Erweiterung der Anhangangaben, Änderungen bei der Bilanzierung der Altersteilzeitrückstellungen	16.06.2011	01.01.2013	05.06.2012	keine wesentliche Auswirkung
IAS 19	Leistungen an Arbeitnehmer	Mitarbeiterbeiträge im Rahmen leistungsorientierter Pensions- zusagen	25.03.2013	01.07.2014	bislang noch nicht	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 28	Anteile an assoziierten Unternehmen und Joint Ventures	Überarbeitung der Bilanzierungs- regelungen von assoziierten Unternehmen und Gemeinschafts- unternehmen	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
IAS 36	Wertminderung für Vermögenswerte	Änderung im Hinblick auf den erzielbaren Betrag für nicht finanzielle Vermögenswerte	29.05.2013	01.01.2014	20.12.2013	keine wesentliche Auswirkung
IAS 39	Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung	Novationen von Derivaten und Fortsetzung der Sicherungs- bilanzierung	27.06.2013	01.01.2014	20.12.2013	keine wesentliche Auswirkung
IFRIC 20	Abraumkosten in der Produktionsphase einer über Tagebau erschlosse- nen Mine	Regelungen zur Bilanzierung von separatem Nutzen aus Abraumaktivitäten	19.10.2011	01.01.2013	29.12.2012	keine Auswirkung
IFRIC 21	Abgaben	Regelung, ab wann eine Schuld für eine öffentliche Abgabe anzusetzen ist	31.05.2013	01.01.2014	bislang noch nicht	keine wesentliche Auswirkung
Improve- ment- Projekt 2011	IFRS 1, IAS1, IAS 16, IAS 32, IAS 34		03.05.2012	01.07.2013	28.03.2013	keine wesentlichen Auswirkungen
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		10.12.2013	01.07.2014	bislang noch nicht	keine wesentliche Auswirkung
Improve- ment- Projekt 2013	IFRS 1, IFRS 3, IFRS 13, IAS 40		10.12.2013	01.07.2014	bislang noch nicht	keine wesentliche Auswirkung

Eine Anwendung ist erstmals für das jeweilige Jahr der Inkraftsetzung beabsichtigt.

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.

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 Switzerland AG, Zürich, Schweiz,
- 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.

Die Beteiligungsquote an den beiden niederländischen Gesellschaften und drei belgischen Gesellschaften beträgt jeweils 51 %. Die Beteiligungsquote an den übrigen Gesellschaften beträgt jeweils 100 %.

Der Konsolidierungskreis wurde durch Gründung der GERRY WEBER Sweden, GERRY WEBER CZ s.r.o. und durch den Erwerb der ARW – GERRY WEBER BELUX BVBA, ARW RETAIL – GERRY WEBER NV und der COAST RETAIL – GERRY WEBER NV um fünf Gesellschaften erweitert.

KONSOLIDIERUNGSGRUNDSÄTZE

Tochterunternehmen sind alle Unternehmen (inklusive Zweckgesellschaften), 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.

Der Konzern überprüft auch dann, ob Beherrschung vorliegt, wenn das Mutterunternehmen weniger als 50% der Stimmrechte hält, jedoch die Möglichkeit hat, die Geschäfts- und Finanzpolitik aufgrund von einer De-facto-Beherrschung zu steuern.

De-facto-Beherrschung kann dann entstehen, wenn die Größenordnung der Stimmrechte des Konzerns im Verhältnis zu der Anzahl bzw. Verteilung der Stimmrechte der anderen Anteilseignern es ermöglicht, die Geschäfts- und Finanzpolitik zu steuern.

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 entkonsolidiert, zu dem die Kontrolle endet.

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. Für jeden Unternehmenserwerb entscheidet der Konzern auf individueller Basis, ob die nicht beherrschbaren Anteile am erworbenen Unternehmen zum beizulegenden Zeitwert oder anhand des proportionalen Anteils am Nettovermögen des erworbenen Unternehmens erfasst werden.

Erwerbsbezogene Kosten werden aufwandswirksam erfasst, wenn sie anfallen.

Bei einem sukzessiven Unternehmenszusammenschluss wird der zuvor erworbene Eigenkapitalanteil des Unternehmens, mit dem zum Erwerbszeitpunkt geltenden beizulegenden Zeitwert neu bestimmt. Der daraus resultierende Gewinn oder Verlust ist in der Gewinn- und Verlustrechnung zu erfassen.

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 entweder im Gewinn oder Verlust oder im sonstigen Ergebnis erfasst. Eine bedingte Gegenleistung, die als Eigenkapital eingestuft ist, wird nicht neu bewertet und ihre spätere Abgeltung wird im Eigenkapital bilanziert.

Als Goodwill 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.

Konzerninterne Transaktionen, Salden sowie unrealisierte Gewinne und Verluste aus Transaktionen zwischen Konzernunternehmen werden eliminiert. Die Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden von Tochtergesellschaften wurden, sofern notwendig, geändert, um eine konzerneinheitliche Bilanzierung zu gewährleisten.

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 abgeschriebenen 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.

WÄHRUNGSUMRECHNUNG

Die Konzernwährung ist der Euro (EUR).

Fremdwährungsgeschäfte in den Einzelabschlüssen 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 wesentlichem Einfluss auf den Konzernabschluss haben sich wie folgt entwickelt:

Währungen		Stichtagskurs		Jahresdurchschnittskurs	
		31.10.2013	31.10.2012	2012/13	2011/12
1 EUR in					
Dänemark	DKK	7,45870	7,45980	7,45793	7,44011
Großbritannien	GBP	0,85020	0,80645	0,84526	0,81820
Hongkong	HKD	10,5759	10,0697	10,2205	10,03247
Kanada	CAN	1,42510	1,30050	1,34383	1,29819
Rumänien	RON	4,43600	4,54200	4,42837	4,43032
Türkei	TRY	2,71670	2,33120	2,45668	2,33742
USA	USD	1,36410	1,29930	1,31773	1,29217
China	CNY	8,31090	8,10410	8,13498	8,17533
Schweiz	CHF	1,23330	1,20760	1,22743	1,20898
Polen	PLN	4,17830	4,13900	4,18567	4,24118

UNTERNEHMENSZUSAMMENSCHLÜSSE GEM. IFRS 3

Transaktion

Mit Erwerbszeitpunkt zum 31. Juli 2013 hat die GERRY WEBER International AG 51 % der Anteile an der ARW RETAIL – GERRY WEBER NV und der COAST RETAIL – GERRY WEBER NV von den folgenden Parteien erworben:

- W.L. Invest N.V., Herenthout/Belgien
- MARRAS BVBA, Merksplas/Belgien
- Herr Marc Ruant und Frau Ginette Verbiest

Die erworbenen Gesellschaften betreiben Einzelhandel mit Textilien und verfügen über 19 Einzelhandelsgeschäfte in Belgien.

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

Der Kaufpreis für 51 % der Anteile an den belgischen Gesellschaften beträgt TEUR 6.816. Der Kaufpreis war bzw. ist in zwei im Kaufvertrag bezifferten Teilbeträgen ausschließlich in Form von Zahlungsmitteln zu leisten. Der erste Teil der Kaufpreiszahlungen wurde aus eigenen Mitteln finanziert. Der zweite Teil des Kaufpreises ist vom EBIT des Kalenderjahres 2013 abhängig und wird nach Aufstellung dieses Jahresabschlusses im Jahr 2014 aufgestellt.

Zudem besteht hinsichtlich der jeweils ausstehenden 49 % der Geschäftsanteile an den beiden Gesellschaften für die GERRY WEBER AG eine Kaufoption im Zeitraum zwischen dem 1. März 2017 und dem 31. März 2017 sowie eine Verkaufsoption der Verkäuferin in der Zeit vom 1. April bis 30. April 2017.

Der Kaufpreis entspricht dem 9-fachen EBIT zum 31. Oktober 2016, für die ausstehenden Anteile der Gesellschaften insgesamt.

Folgende Parameter lagen der Bewertung zu Grunde:

TEUR	GW Belgien
Erwartetes EBIT 2016	3.156
9-faches EBIT	28.403
Erwartete liquide Mittel abzgl. Finanzschulden	2.203
<i>Zwischensumme</i>	<i>30.606</i>
Zwischensumme 49 %	14.997
Barwertfaktor	0,7613
Kaufpreis 49 %	11.417

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 sämtliche Anteile an den Gesellschaften TEUR 18.233.

Der aus der Kaufpreisverteilung resultierende nicht steuerlich abzugsfähige Goodwill beträgt unter Berücksichtigung aktiver und passiver latenter Steuern TEUR 6.198.

Der Goodwill repräsentiert im Wesentlichen die zusätzlichen Verkaufschancen von GERRY WEBER Produkten.

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

1. GERRY WEBER BELGIEN

TEUR	Buchwert	Anpassung	Zeitwert
Kaufpreis			18.233
Erworbenes Vermögen			
Anlagevermögen	2.112	0	2.112
Vorräte	1.842	0	1.842
Forderungen	43	0	43
Liquide Mittel	1.127	0	1.127
Kundenbeziehungen	0	4.986	4.986
Mietverträge	0	9.160	9.160
Betriebs- und Geschäftsausstattung	0	221	221
Verbindlichkeiten	-660	0	-660
Rückstellungen	-575	0	-575
Sonstige Passiva	-1.986	0	-1.986
Passive latente Steuern	0	-4.235	-4.235
<i>Erworbenes Nettovermögen</i>	<i>1.903</i>	<i>10.132</i>	<i>12.035</i>
Positiver Unterschiedsbetrag			6.198

Die Gesellschaften verfügen über Stammkunden, auch wenn kein Kundenbindungsprogramm besteht. Definitions- und Ansatzkriterien eines immateriellen Vermögenswerts sind erfüllt. Die Kundenbeziehungen sind daher separat vom Goodwill angesetzt und bewertet. Für die Kundenbeziehungen der Gesellschaften wurde zum 31. Juli 2013 ein beizulegender Zeitwert in Höhe von TEUR 4.986 ermittelt.

Die belgischen Gesellschaften verfügen über insgesamt 19 Mietverträge. Den Vorteil aus der gebündelten Übernahme der Verträge bilden ersparte Such- und Maklerkosten, Abstandszahlungen und günstige Mietmieten, sodass der beizulegende Zeitwert der Vermögenswerte mit Hilfe eines kostenorientierten Verfahrens ermittelt wurde. Für die vorteilhaften Mietverträge wurde zum 31. Juli 2013 ein beizulegender Zeitwert in Höhe von insgesamt TEUR 9.160 ermittelt.

Mit belgischen Gesellschaften wurde im Zeitraum vom 1. August bis 31. Oktober 2013 ein Umsatz in Höhe von TEUR 3.383 bei einem EBIT in Höhe von TEUR 787 erzielt. Wenn die belgischen Gesellschaften schon zum Beginn des Geschäftsjahres zum GERRY WEBER Konzern gehört hätten, würde sich ein Pro-Forma-Konzernumsatzbeitrag in Höhe von TEUR 8.001 und ein Pro-Forma-Konzernergebnisbeitrag in Höhe von TEUR 1.305 ergeben.

Transaktionskosten in Höhe von TEUR 220 wurden sofort aufwandswirksam unter dem Posten sonstige betriebliche Aufwendungen erfasst.

B. BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSGRUNDSÄTZE

ALLGEMEINE GRUNDSÄTZE

Die Erstellung des Konzernabschlusses erfolgt grundsätzlich unter Anwendung des Anschaffungskostenprinzips. Hiervon ausgenommen sind derivative Finanzinstrumente.

GESCHÄFTS- UND FIRKENWERTE

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. Außerdem werden sie immer dann einem Wertminderungstest unterzogen, wenn ein Anzeichen für eine Wertminderung vorliegt.

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.

In dem Posten sind exklusive Belieferungsrechte für fremdbetriebene HOUSES OF GERRY WEBER enthalten.

Weiterhin enthält der Posten vorteilhafte Mietverträge im Zusammenhang mit übernommenen Ladenlokalen.

Bei zwei Ladenlokalen, die im Rahmen der Übernahme aller Anteile an der Castro Deutschland GmbH & Co. KG, Köln, übernommen wurden, 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 (Vertrag 1 bis 2026; Vertrag 2 bis 2021) mit einem laufzeitspezifischen Abzinsungsfaktor in Höhe von 5% 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.

Bei 19 Ladenlokalen, die im Rahmen der Übernahme der Anteile an der ARW RETAIL – GERRY WEBER NV, der COAST RETAIL – GERRY WEBER NV, übernommen wurden, werden Mietpreise, die deutlich unter dem Marktniveau liegen, bezahlt. Diese Vorteile wurden mit dem Barwert aktiviert. Der Barwert wurde an Hand der Restlaufzeiten der Mietverträge (2016 bis 2021) mit einem laufzeitspezifischen Abzinsungsfaktor in Höhe von 5,5% 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.

Weiterhin wurden im Rahmen der Übernahme der Anteile an der ARW RETAIL – GERRY WEBER NV, der COAST RETAIL – GERRY WEBER NV. Kundenbeziehungen identifiziert. Diese wurden mit dem Barwert aktiviert. Der Barwert wurde über eine unterstellte Nutzungsdauer von zehn Jahren mit einem

laufzeitspezifischen Abzinsungsfaktor in Höhe von 5,5% 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.

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 nicht berücksichtigt. Bei den Mieterbauten wurden auch Demontagekosten mit ihrem Barwert aktiviert. Als Zinssatz wurden 4,57% (Vorjahr: 4,77%) 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.

Fremdkapitalkosten im Zusammenhang mit dem Erwerb von sonstigen immateriellen Vermögenswerten als auch von Sachanlagevermögen sind nicht angefallen.

RENDITEIMMOBILIEN

Renditeimmobilien werden gem. IAS 40 ausgewiesen. Die Bilanzierung folgt der Anschaffungskostenmethode mit einer linearen Abschreibung des Gebäudes über die Nutzungsdauer von 50 Jahren.

FINANZINSTRUMENTE

Finanzinstrumente werden nach IAS 39 in die folgenden Kategorien unterteilt:

- 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 Klassifizierung hängt vom jeweiligen Zweck ab, für den die finanziellen Vermögenswerte erworben wurden und wird zu jedem Stichtag überprüft.

Soweit nicht anders vermerkt, handelt es sich bei den Finanzinstrumenten auf der Aktivseite um Kredite sowie Forderungen und bei den Finanzinstrumenten der Passivseite um finanzielle Verbindlichkeiten, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden. Der Buchwert entspricht dem Zeitwert.

Finanzielle Vermögenswerte umfassen neben originären auch derivative Ansprüche oder Verpflichtungen. Derivative Finanzinstrumente werden zur Sicherung von Bilanzpositionen und zukünftigen Zahlungsströmen eingesetzt.

Alle Käufe und Verkäufe von finanziellen Vermögenswerten werden zum Handelstag angesetzt, dem Tag, an dem sich der Konzern zum Kauf bzw. Verkauf des Vermögenswertes verpflichtet hat.

Finanzinstrumente werden zu fortgeführten Anschaffungskosten (unter Beachtung der Effektivzinsmethode) oder zum beizulegenden Zeitwert bilanziert. Sie werden ausgebucht, wenn die Rechte auf Zahlungen aus dem Investment erloschen sind oder übertragen wurden und der GERRY WEBER Gruppe im Wesentlichen alle Risiken und Chancen, die mit dem Eigentum verbunden sind, übertragen hat.

Die fortgeführten Anschaffungskosten eines finanziellen Vermögenswerts oder einer finanziellen Schuld ermitteln sich unter Beachtung der Effektivzinsmethode als der Betrag, mit dem ein finanzieller Vermögenswert oder eine finanzielle Schuld bei der erstmaligen Erfassung bewertet wurde, vermindert um eventuelle Tilgungen und etwaige außerplanmäßige Abschreibungen für Wertminderungen. Fremdwährungsforderungen und -verbindlichkeiten werden mit dem Mittelkurs am Bilanzstichtag bewertet. Bei den Verbindlichkeiten entsprechen die fortgeführten Anschaffungskosten grundsätzlich dem Nenn- bzw. dem Rückzahlungsbetrag.

Der beizulegende Zeitwert entspricht im Allgemeinen dem Markt- oder Börsenwert. Wenn kein aktiver Markt existiert, wird der beizulegende Zeitwert mittels finanzmathematischer Methoden ermittelt.

Sofern in den unter C. gegebenen Erläuterungen zur Bilanz keine gesonderte Angabe des beizulegenden Zeitwerts erfolgt, entspricht dieser grundsätzlich dem Buchwert. Zu jedem Bilanzstichtag wird überprüft, ob objektive Anhaltspunkte für eine Wertminderung eines finanziellen Vermögenswertes bzw. einer Gruppe finanzieller Vermögenswerte vorliegen.

Finanzielle Vermögenswerte werden ausgebucht, wenn die Rechte auf Zahlungen aus finanziellen Vermögenswerten erloschen sind oder übertragen wurden und der Konzern im Wesentlichen alle Risiken und Chancen, die mit dem Eigentum verbunden sind, übertragen hat.

ORIGINÄRE FINANZINSTRUMENTE

Verbindlichkeiten und Forderungen werden zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet. Die zusätzlich im Konzernanhang anzugebenden Zeitwerte entsprechen bei den kurzfristigen Posten den fortgeführten Anschaffungskosten. Bei unverzinslichen Vermögenswerten oder Schulden mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr werden die Zeitwerte durch Diskontierung der zukünftigen Zahlungsflüsse mit dem Marktzins ermittelt.

Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasingverträgen bestanden am Bilanzstichtag nicht.

Wertpapiere werden zum Bilanzstichtag nicht gehalten.

DERIVATIVE FINANZINSTRUMENTE

Derivative Finanzinstrumente werden im GERRY WEBER International AG Konzern ausschließlich zur Sicherung von Währungsrisiken aus dem operativen Geschäft eingesetzt.

Bei Eingehen von Sicherungsgeschäften werden geeignete Derivate bestimmten Grundgeschäften zugeordnet (Micro-Hedging). Dabei werden die Voraussetzungen des IAS 39 zur Qualifizierung der Geschäfte als Sicherungsgeschäfte mit folgender Ausnahme erfüllt:

Zum Bilanzstichtag sind zwei akkumulierende Devisentermingeschäfte abgeschlossen worden, für die ein Sicherungszusammenhang nicht hergestellt werden kann.

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

Soweit die eingesetzten Finanzinstrumente wirksame 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.

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

Solche Finanzinstrumente sind zu unterteilen in Stufe 1 bis 3, je nachdem, inwieweit der beizulegende Zeitwert beobachtbar ist:

- 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).

Der beizulegende Zeitwert der Derivate ist auf Stufe 2 einzuordnen.

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

Die Geschäfte ohne Sicherungszusammenhang 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 Vermögensgegenständen, 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.

LATENTE STEUERN

Latente Steuern werden gemäß IAS 12 nach der bilanzorientierten Verbindlichkeitenmethode erfasst. Hiernach sind auf alle temporären Differenzen zwischen den Buchwerten in der Konzernbilanz und den steuerlichen Wertansätzen der Vermögensgegenstände und Schulden latente Steuern zu bilden. Daneben sind latente Steuern für steuerliche Verlustvorträge zu erfassen. Aktive latente Steuern für Bilanzierungs- und Bewertungsunterschiede sowie für steuerliche Verlustvorträge werden nur insoweit angesetzt, als mit hinreichender Wahrscheinlichkeit davon ausgegangen werden kann, dass diese Unterschiede in der Zukunft zur Realisierung des entsprechenden Vorteils führen. Eine Abzinsung aktiver und passiver latenter Steuern wird nicht vorgenommen. Eine Verrechnung von aktiven latenten Steuern mit passiven latenten Steuern erfolgt nicht. Latente Steuern werden gemäß IAS 1.70 als langfristig ausgewiesen.

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 Anschaffungs- und Herstellungskosten retrograd, ausgehend von dem erzielbaren Veräußerungspreis, ermittelt.

Zwischengewinne durch Veräußerungsvorgänge innerhalb des Konzerns werden eliminiert.

LIQUIDE MITTEL

Die Bewertung der Zahlungsmittel erfolgt zum Nominalwert.

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. Zum 31. Oktober 2013 wurden die langfristigen Rückstellungen mit einem Zinssatz von 4,57% abgezinst (Vorjahr: 4,77%).

SONSTIGE VERBINDLICHKEITEN / VERBINDLICHKEITEN AUS MINDERHEITSOPTIONEN

Die Verbindlichkeiten resultieren aus dem Kauf der niederländischen und belgischen Retailgesellschaften, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bilanziert wurden. Der Ausübungspreis der Option hängt vom EBIT 2015/16 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.

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 – Großhandel

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 Kaufvertrags angenommen hat oder der Konzern objektive Hinweise darauf hat, dass alle Bedingungen der Annahme erfüllt sind.

(b) Verkauf von Waren – Einzelhandel

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

Im Konzernabschluss müssen Schätzungen vorgenommen und Annahmen getroffen werden, die Auswirkungen auf Höhe und Ausweis der bilanzierten Vermögenswerte und Schulden, der Erträge und Aufwendungen sowie der Eventualverbindlichkeiten haben. Die Unsicherheiten betreffen im Wesentlichen die Bewertung von Rückstellungen, Wertberichtigungen, Verbindlichkeiten aus Minderheitenoptionen, Geschäfts- oder Firmenwert, Ertragssteuern und derivativen Finanzinstrumenten. Die tatsächlichen Werte können in Einzelfällen von den getroffenen Annahmen und Schätzungen abweichen.

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 2012/13 und 2011/12. 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.

Als immaterielle Vermögenswerte sind exklusive Belieferungsrechte für fremdbetriebene Houses of GERRY WEBER zu Buchwerten in Höhe von TEUR 7.944 (Vorjahr: TEUR 7.392) enthalten. Die Abschreibung auf diese Belieferungsrechte beläuft sich im Geschäftsjahr 2012/13 auf TEUR 2.863 (Vorjahr: TEUR 2.453), die Abgänge zu Restbuchwerten betragen TEUR 110. Im laufenden Geschäftsjahr sind insgesamt TEUR 3.525 zugegangen.

Für Mietverhältnisse sind für Ladenlokale Beträge in Höhe von TEUR 15.310 (Vorjahr: TEUR 8.538) bilanziert. Die Abschreibung auf diese Vermögenswerte beläuft sich im Geschäftsjahr 2012/13 auf TEUR 1.036 (Vorjahr: TEUR 556). Die Zugänge des Geschäftsjahres betragen TEUR 7.808 (Vorjahr: TEUR 5.249).

Als immaterielle Vermögenswerte aus Kundenbeziehungen sind zum 31. Oktober 2013 in Höhe von TEUR 10.961 (Vorjahr: TEUR 7.053) aktiviert. Die Abschreibung auf diese Vermögenswerte beläuft sich im Geschäftsjahr 2012/13 auf TEUR 1.077 (Vorjahr: TEUR 319). Die Zugänge des Geschäftsjahres betragen TEUR 4.986 (Vorjahr: TEUR 7.372).

Ein im Rahmen eines Unternehmenszusammenschlusses übernommenes Markenrecht in Höhe von TEUR 0 (Vorjahr: TEUR 441) wurde in den Forderungen und den sonstigen Vermögensgegenständen ausgewiesen, da es mit Veräußerungsabsicht übernommen wurde.

Die Geschäfts- oder Firmenwerte sind zum 31. Oktober 2013 mit einem Buchwert von TEUR 20.941 (Vorjahr: TEUR 14.743) bilanziert und resultieren aus den positiven Unterschiedsbeträgen aus dem Bereich der Unternehmenszusammenschlüsse.

Die Geschäfts- und Firmenwerte werden auf zahlungsmittelgenerierende Einheiten wie folgt verteilt:

TEUR	31.10.2013	31.10.2012
DON GIL	2.136	2.136
Wissmach	771	771
Niederlande 1	10.675	10.675
Niederlande 2	1.161	1.161
Belgien	6.198	0
	20.941	14.743

Als Zahlungsmittel generierende Einheiten wurden grundsätzlich die einzelnen Filialen definiert. Für die niederländischen Gesellschaften wurden die rechtlichen Einheiten als Zahlungsmittel generierende Einheiten angesehen. Die beiden belgischen Gesellschaften wurden als eine einheitliche Zahlungsmittel generierende Einheit angesehen. Im Rahmen der Werthaltigkeitsprüfung wird der Buchwert der Zahlungsmittel generierenden Einheit 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 von 9,75 % (nach Steuern in Höhe von 7,26 %) auf der Grundlage von Marktdaten diskontiert. GERRY WEBER verwendet für die Extrapolation der Cashflows über den Detailplanungszeitraum von fünf Jahren konstante Wachstumsraten

von 3%. Bei Erhöhung des Diskontierungssatzes vor Steuern um einen Prozentpunkt auf 10,75% 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%.

Weiterhin wird Software ausgewiesen.

(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.

(c) Renditeimmobilien

Der Konzern hat im Geschäftsjahr 2008/09 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 2011/12 fertig gestellt und vermietet.

Eine gutachterliche Bewertung nach dem Ertragswertverfahren gemäß Immobilien-wertermittlungsverordnung ergab einen Zeitwert der Immobilie zum 31. Oktober 2012 in Höhe von EUR 39,6 Mio. 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. Nach eigener Einschätzung ergeben sich keine wesentlichen Veränderungen zum Vorjahr; da die Bewertungsparameter sich nicht wesentlich verändert haben, wurde auf ein aktualisiertes Gutachten verzichtet.

Die mit der Immobilie verbundenen Erlöse belaufen sich auf TEUR 3.346 (Vorjahr: TEUR 2.882), die direkten betrieblichen Aufwendungen betragen TEUR 689 (Vorjahr: TEUR 804).

(d) Finanzanlagen

TEUR	31.10.2013	31.10.2012
Langfristige Darlehen	1.844	2.151
Langfristige Einlagen	336	329
Mietkautionen	193	313
Anteile an Kommanditgesellschaften	6	4
	2.379	2.797

Die Finanzanlagen sind zu fortgeführten Anschaffungskosten, die dem Zeitwert entsprechen, bilanziert. Auf die langfristigen Darlehen waren Wertberichtigungen in Höhe von TEUR 2 (Vorjahr: TEUR 150) notwendig. Die Bewertung der Kommanditanteile erfolgt grundsätzlich zu Anschaffungskosten, weil der Zeitwert nicht verlässlich ermittelt werden kann. Im Geschäftsjahr wurden bei zwei Kommanditanteilen Wertberichtigungen in Höhe von TEUR 2 (Vorjahr: 2 TEUR) 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 239 (Vorjahr: TEUR 225). Es handelt sich um marktüblich verzinsliche Forderungen.

(3) 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 1.666 (Vorjahr: TEUR 2.180) in den langfristigen Ertragsteuerforderungen und in Höhe von TEUR 1.913 (Vorjahr: TEUR 494) in den kurzfristigen Ertragsteuerforderungen ausgewiesen. Der kurzfristig fällige Teil des Körperschaftsteuerguthabens sowie andere Steuererstattungen in Höhe von insgesamt TEUR 1.913 (Vorjahr TEUR 494) werden in den kurzfristigen Ertragssteuerforderungen ausgewiesen.

(4) 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	
	31.10.2013	31.10.2012	31.10.2013	31.10.2012
Langfristige Vermögenswerte	1.391	1.594	10.708	6.682
Kurzfristige Vermögenswerte	2.299	1.598	1.488	1.584
Rückstellungen	1.344	1.225	139	202
Verbindlichkeiten	73	168	0	0
Verlustvorträge	380	515	0	0
Erfolgsneutrale Veränderungen gem. IAS 39	1.830	144	19	52
	7.317	5.244	12.354	8.520

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 1.017 (Vorjahr: TEUR 1.143) Geschäfts- und Firmenwerte in Höhe von TEUR 4.070 (Vorjahr: TEUR 4.573), da diese steuerlich abzugsfähig sind.

Steuerliche Verlustvorträge bestehen in Höhe von EUR 18,3 Mio. (Vorjahr: EUR 20,8 Mio.). Im Wesentlichen betreffen diese die GERRY WEBER Fashion Iberica S.L., Palma de Mallorca, Spanien, die GERRY WEBER United Kingdom Ltd., London, und die GERRY WEBER Ireland Ltd., Dublin, Irland. Die sich hierauf ergebenden aktiven latenten Steuern in Höhe von TEUR 4.668 (Vorjahr: TEUR 5.522) wurden in Höhe von TEUR 4.288 (Vorjahr: TEUR 5.006) 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 3.489 (Vorjahr: TEUR 3.367) in einem bis dreizehn Jahren.

(5) VORRÄTE

TEUR	31.10.2013	31.10.2012
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	13.287	13.519
Unfertige Erzeugnisse	15.095	14.098
Fertige Erzeugnisse und Waren	80.181	89.173
Geleistete Anzahlungen	2.904	3.756
	111.467	120.546

Die Wertminderung aus der absatzorientierten Bewertung der Vorräte betrug TEUR 1.625 (Vorjahr: TEUR 1.452).

Der Aufwand (Vorjahr: Ertrag) für das Geschäftsjahr 2012/13 ist im Materialaufwand erfasst. Es bestehen übliche Eigentumsvorbehalte.

(6) FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN (KURZFRISTIG)

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind in Höhe von TEUR 65.835 (Vorjahr: TEUR 54.544) innerhalb eines Jahres fällig. Dabei ist der weit überwiegende Teil innerhalb von drei Monaten fällig.

Die Wertberichtigungen auf Forderungen betragen TEUR 2.224 (Vorjahr: TEUR 2.655). Wertberichtigungen auf Forderungen werden vorgenommen, wenn die dritte Mahnung erfolglos blieb und das Inkassoverfahren eingeleitet wird. 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.

Wertberichtigung auf Vermögenswerte:

TEUR	31.10.2013	31.10.2012
Wertberichtigungen zu Beginn der Periode	2.655	3.866
Zugänge	758	730
Abgänge/Auflösung	1.189	1.941
Wertberichtigungen zum Ende der Periode	2.224	2.655

(7) SONSTIGE VERMÖGENSGEGENSTÄNDE (KURZFRISTIG)

Sonstige Vermögensgegenstände sind in Höhe von TEUR 11.969 (Vorjahr: TEUR 12.396) innerhalb eines Jahres fällig.

Die sonstigen Vermögensgegenstände enthalten insgesamt:

TEUR	31.10.2013	31.10.2012
Forderungen aus Steuern	3.659	3.902
Rechnungsabgrenzungsposten	2.063	2.112
Forderungen Personal	788	653
Forderung w/GERRY WEBER Open	667	593
Guthaben bei Lieferanten	630	1.232
Bonusforderungen	411	481
Mietforderungen	212	665
Forderung gegen Versicherungen	120	372
Verkauf von Werbeartikeln	158	185
Übrige	3.261	2.201
	11.969	12.396

(8) MARKENRECHT, ZUR VERÄUSSERUNG BESTIMMT

Es handelte sich um das Markenrecht DON GIL, welches im Rahmen der Übernahme erworben wurde. Die Aufwendungen für die Abschreibung des Markenrechts in Höhe von TEUR 441 wurden unter den sonstigen betrieblichen Aufwendungen erfasst.

(9) ERTRAGSTEUERFORDERUNGEN (KURZFRISTIG)

Die Steuererstattungsansprüche betreffen mit TEUR 1.913 (Vorjahr: TEUR 494) deutsche Körperschaft- und Gewerbesteuer.

(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:

TEUR	31.10.2013	31.10.2012	Veränderung
Eigenkapital	395.767	363.005	32.762
Eigenkapital in % vom Gesamtkapital	74,4	75,1	-0,7
Fremdkapital	135.863	120.618	15.245
Fremdkapital in % vom Gesamtkapital	25,6	24,9	0,7
Gesamtkapital (Eigenkapital plus Fremdkapital)	531.630	483.623	48.007

Das Eigenkapital umfasst das gesamte 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 22.952.980,00 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 4.590.590,00 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.

TEUR	31.10.2013	31.10.2012	Veränderung
Positive Zeitwerte von Finanzinstrumenten	65	177	-112
Negative Zeitwerte von Finanzinstrumenten	-6.099	-480	-5.619
Aktive latente Steuern	1.830	144	1.686
Passive latente Steuern	-19	-53	34
	-4.223	-212	-4.011

Die in der Gesamtergebnisrechnung ausgewiesenen Steuereffekte in Höhe von TEUR 1.720 (Vorjahr: TEUR 186) betreffen ausschließlich die Zeitwertänderungen der Währungssicherungsgeschäfte. Aus dem kumulierten übrigen Eigenkapital wurden TEUR -480 (Vorjahr: TEUR -929) in den Materialaufwand sowie TEUR 177 (Vorjahr: TEUR 6) 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 1. November 2012	74.983
Dividendenausschüttung 2013	-34.429
Einstellung in die Gewinnrücklagen durch Beschluss von Vorstand und Aufsichtsrat aus dem Jahresüberschuss	-35.000
Einstellung in die Gewinnrücklagen durch Beschluss der Hauptversammlung	-20.000
Jahresergebnis 2012/13	71.050
Bilanzgewinn 31. Oktober 2013	56.604

(12) PERSONALRÜCKSTELLUNGEN (LANGFRISTIG)

Es handelt sich in Höhe von TEUR 61 (Vorjahr: TEUR 190) um den langfristigen Teil der Altersteilzeitrückstellung. Es wurden TEUR 130 verbraucht (Vorjahr: TEUR 206).

Aus der Aufzinsung der Rückstellung wurden Zinsaufwendungen in Höhe von TEUR 16 (Vorjahr: TEUR 24) berücksichtigt.

(13) SONSTIGE RÜCKSTELLUNGEN (LANGFRISTIG)

Der Posten besteht in Höhe von TEUR 5.479 (Vorjahr: TEUR 5.005) aus Rückbauverpflichtungen für Mieter-einbauten in angemieteten Ladenlokalen. Es wurden TEUR 474 (Vorjahr: TEUR 1.900) zugeführt.

Aus der Aufzinsung der Rückstellung wurden Zinsaufwendungen in Höhe von TEUR 161 (Vorjahr: TEUR 224) ausgewiesen. Die erwarteten Zahlungsflüsse fallen in einem Zeitraum von fünf bis 20 Jahren an.

(14) FINANZSCHULDEN (LANGFRISTIG)

TEUR	31.10.2013	31.10.2012
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten und Versicherungsgesellschaften	5.725	9.857

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

(15) SONSTIGE VERBINDLICHKEITEN (LANGFRISTIG)

TEUR	31.10.2013	31.10.2012
Verbindlichkeiten aus Minderheitenoptionen	24.837	11.817

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

Gegenüber Minderheitsgesellschaftern der beiden niederländischen und belgischen Tochtergesellschaften bestehen Optionen, deren Anteile zu erwerben.

Der Optionspreis hängt vom EBIT des Geschäftsjahres 2015/16 der Zielgesellschaften ab. Falls das prognostizierte EBIT vom tatsächlichen EBIT um 5 % abweicht, verändert sich die Verbindlichkeit um TEUR 539.

Rückstellungen 31.10.2013 und 31.10.2012 (kurzfristig)

Die Entwicklung und Zusammensetzung der Rückstellungen wird nachfolgend dargestellt:

TEUR	Vortrag 01.11.2012	Verbrauch	Auflösung	Zuführung	Stand 31.10.2013
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)	215	67	0	0	148
Jahressonderzahlung	2.924	2.826	98	3.374	3.374
Übrige	1.387	1.386	1	2.193	2.193
	12.595	12.282	165	13.002	13.150
(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
	28.299	26.808	298	22.150	23.343

TEUR	Vortrag 01.11.2011	Verbrauch	Auflösung	Zuführung	Stand 31.10.2012
Rückstellungsart					
(16) STEUERRÜCKSTELLUNGEN	2.514	1.586	104	2.875	3.699
(17) PERSONALRÜCKSTELLUNGEN					
Tantiemen	5.258	5.203	55	5.145	5.145
Urlaub	2.356	2.356	0	2.924	2.924
Altersteilzeit (kurzfristig)	292	77	0	0	215
Jahressonderzahlung	3.187	3.101	86	2.924	2.924
Übrige	1.296	1.288	8	1.387	1.387
	12.389	12.025	149	12.380	12.595
(18) SONSTIGE RÜCKSTELLUNGEN					
Gewährleistung	678	678	0	771	771
Ausstehende Rechnungen	6.079	5.973	106	6.908	6.908
Abschlusskosten	367	367	0	444	444
Ausgleich Handelsvertreter	0	0	0	501	501
Aufsichtsratsvergütung	510	510	0	510	510
Übrige	590	570	20	2.871	2.871
	8.224	8.098	126	12.005	12.005
	23.127	21.709	379	27.260	28.299

(19) KURZFRISTIGE FINANZSCHULDEN (RESTLAUFZEIT UNTER EINEM JAHR)

TEUR	31.10.2013	31.10.2012
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten und Versicherungsgesellschaften	6.008	5.408

Die wesentlichen Vertragsgrundlagen der am Abschlussstichtag des Geschäftsjahres 2013 bestehenden Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten und Versicherungsgesellschaften ergeben sich aus der folgenden Tabelle:

Festzinsvereinbarungen

Finanzinstrument	Buchwert 2012 / 13	Buchwert 2011 / 12	Laufzeit bis	Nominalzins
	TEUR	TEUR	Monat/Jahr	% p. a.
Bank 1	1.000	2.000	7/2014	4,15
Bank 2	0	500	3/2013	4,42
Bank 3	1.000	2.000	6/2014	4,20
Bank 4	1.301	0	3/2017	3,51
Versicherung 1	7.857	10.714	7/2016	4,35
	11.158	15.214		

Aufgrund der kurzfristigen Laufzeiten liegen keine wesentlichen Unterschiede zwischen Markt- und Buchwerten vor. Die Nominalzinssätze weichen nicht wesentlich von den Effektivzinssätzen ab. Daneben bestehen kurzfristige Bankverbindlichkeiten in Höhe von TEUR 575 (Vorjahr: TEUR 51). Ein Liquiditäts- oder Finanzierungsrisiko ist derzeit nicht erkennbar. Zins und Tilgung wurden bei Fälligkeit bezahlt. Es ist zu keinen Leistungsstörungen gekommen.

(20) VERBINDLICHKEITEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN

Bei den Verbindlichkeiten aus Warenlieferungen bestehen die üblichen Eigentumsvorbehalte.

(21) SONSTIGE VERBINDLICHKEITEN

TEUR	31.10.2013	31.10.2012
Sonstige Steuern (insb. Lohn- und Umsatzsteuer)	13.007	4.482
Negativer Zeitwert Finanzinstrumente mit Sicherheitsbeziehung	6.099	480
Kundengutscheine, Bonuskarten u. Kommissionsware	2.122	1.241
Restkaufpreiszahlung Unternehmenserwerbe	1.752	1.591
Personalverbindlichkeiten	899	791
Kundenverbindlichkeiten	641	657
Negativer Zeitwert Finanzinstrumente ohne Sicherheitsbeziehung	243	522
Soziale Sicherheit	163	459
Übrige Verbindlichkeiten	2.798	1.575
	27.724	11.798

Die Restkaufpreiszahlung resultiert aus dem Erwerb von 51 % der Anteile an den belgischen (Vorjahr: niederländischen) Gesellschaften.

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 1.334 (Vorjahr: TEUR 941) 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	2012 / 13	2011 / 12
Mieterträge	9.701	8.519
Erträge IT Dienstleistungen für fremde Dritte	2.438	2.598
Schadenersatzleistungen/Versicherungsentschädigungen	1.240	399
Erträge Kfz-Gestellung	934	805
Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen und Wertberichtigungen	850	2.027
Kursgewinne	802	1.369
Lohnsteuererstattungen	0	509
Erträge aus der Weitergabe vorteilhafter Mietverträge	0	2.400
Übrige	1.897	1.984
	17.862	20.610

Die Mieterträge resultieren im Wesentlichen aus vermieteten Flächen aus dem Bereich Investment Property und Erträge aus Untervermietung aus angemieteten Filialen, die nicht selbst genutzt werden.

(24) BESTANDSVERÄNDERUNG

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

Wir können nach Eingang der Ware in unseren Versandzentralen nicht mehr unterscheiden, ob es sich um die Ware aus dem Vollgeschäft oder der passiven Lohnveredelung handelt. Dies hat zwangsläufig zur Folge, dass wir den gesamten Lageraufbau im Bereich der Fertigware als Bestandsveränderung in der Gewinn- und Verlustrechnung erfassen müssen, obwohl der Anteil aus dem Vollgeschäft sinnvollerweise von den Aufwendungen gekürzt werden sollte.

(25) MATERIALAUFWAND

TEUR	2012 / 13	2011 / 12
Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und für bezogene Waren	75.443	79.929
Aufwendungen für bezogene Leistungen	310.745	324.834
	386.188	404.763

(26) PERSONALAUFWAND

TEUR	2012 / 13	2011 / 12
Löhne und Gehälter	121.230	106.944
Soziale Abgaben	22.075	18.869
	143.305	125.813

In der GERRY WEBER Gruppe werden Altersteilzeitvereinbarungen nach dem Blockmodell abgeschlossen. Die Rückstellungen werden nach IAS 19 nach dem Anwartschaftsbarwertverfahren bei einem Rechnungszinsfuß von 4,91 % (Vorjahr: 5,06 %) 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 werden bei Abschluss der Altersteilzeitvereinbarung für die gesamte Vertragslaufzeit zurückgestellt und pro rata temporis verbraucht. Die Zuführung zum Ausgleich der Erfüllungsrückstände erfolgt monatlich, die Rückstellung wird in der Freistellungsphase verbraucht.

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:

	2012/13		2011/12	
	Gesamt	Inland	Gesamt	Inland
Gewerbliche Arbeitnehmer	326	0	439	120
Angestellte	4.335	3.307	3.648	2.788
	4.661	3.307	4.087	2.908
Auszubildende	39	39	34	34
	4.700	3.346	4.121	2.942

Die Arbeitsverhältnisse der gewerblichen Arbeitnehmer im Inland wurden im laufenden Geschäftsjahr in Angestelltenverhältnisse umgewandelt.

(27) ABSCHREIBUNGEN

Die Zusammensetzung der Abschreibungen ist aus dem Konzernanlagenspiegel ersichtlich.

In 2012/13 wurden wie im Vorjahr keine außerplanmäßigen Abschreibungen vorgenommen.

(28) SONSTIGE BETRIEBLICHE AUFWENDUNGEN

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen setzen sich wie folgt zusammen:

TEUR	2012/13	2011/12
Mieten, Raumkosten	79.220	63.739
Fracht, Verpackung, Logistik	35.995	36.329
Werbung, Messe	21.451	20.507
Handelsvertreterprovisionen	11.360	13.550
Entwicklung Kollektionen	7.465	8.279
Rechts-, Beratungs- und Maklerkosten	6.701	8.432
EDV-Kosten	6.080	5.511
Versicherungen, Beiträge, Gebühren	4.756	4.076
Sonstige Personalkosten	4.081	5.091
Reisekosten	3.825	4.252
Instandhaltungen	3.731	3.493
Delkredere- und Kreditkartenprovisionen	3.120	2.996
Fahrzeuge	2.991	2.626
Büro und Kommunikation	2.164	2.360
Allgemeine Verwaltung	2.107	2.791
Kursschwankungen	1.816	302
Forderungsverluste/-wertberichtigungen	1.660	1.009
Verlust Anlagenabgang	1.537	522
Übrige	3.677	1.767
	203.737	187.632

(29) SONSTIGE STEUERN

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

(30) FINANZERGEBNIS

TEUR	2012 / 13	2011 / 12
Erträge aus Ausleihungen des Finanzanlagevermögens	30	33
Zinserträge	197	363
Abschreibungen auf Finanzanlagen	-2	-152
Nebenkosten Geldverkehr	-952	-892
Zinsaufwendungen	-2.272	-1.544
	-2.999	-2.192

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	2012 / 13	2011 / 12
Steueraufwand des Geschäftsjahres	32.790	34.435
Steueraufwand/-ertrag Vorjahre	-234	-65
Latente Steuern	-754	540
	31.802	34.910

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	2012 / 13	2011 / 12
Ergebnis vor Ertragsteuern	102.900	113.741
Steuersatz Konzern	30,0 %	30,0 %
Erwarteter Steueraufwand	30.870	34.122
Nichtansatz aktiver latenter Steuern aufgrund operativer Verluste und deren Verbrauch	121	89
Nutzung von Verlustvorträgen bei in Vorjahren nichtangesetzten aktiver latenter Steuern	505	0
Erstmaliger Ansatz aktiver latenter Steuern aus steuerlichen Verlustvorträge/Nutzung von Verlustvorträgen	-135	-143
Steuern auf gewerbesteuerliche Hinzurechnungen/Kürzungen	771	648
Steuern auf steuerlich nicht abzugsfähige Betriebsausgaben	170	179
Periodenfremde Steueraufwendungen und -erträge	165	-66
Steuerertrag aus der Veräußerung eigener Aktien	-585	0
Steueraufwand auf negativen Unterschiedsbetrag aus Unternehmenserwerben	0	0
Sonstige	-80	81
Tatsächlicher Steueraufwand 30,9 % (Vorjahr: 30,7 %)	31.802	34.910

Der Steuerertrag aus der Veräußerung eigener Aktien 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	2012 / 13	2011 / 12
Zurechenbares Konzernergebnis der Aktionäre der Muttergesellschaft	71.028	78.831

Anzahl Stammaktien

Stück

Stimmberechtigte Stammaktien am 31. Oktober 2012	45.905.960
Stimmberechtigte Stammaktien am 31. Oktober 2013	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 2012 / 13:	Geschäftsjahr 2011 / 12:
$45.905.960 \times 12 / 12$	$45.905.960 \times 12 / 12$
45.905.960 Stück	45.905.960 Stück

Das Ergebnis je Aktie beträgt EUR 1,55 (Vorjahr: EUR 1,72).

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 0,65) 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. SICHERUNGSPOLITIK UND FINANZDERIVATE

Als international operierendes Unternehmen ist die GERRY WEBER International AG im Rahmen der operativen Geschäftstätigkeit Risiken aus der Änderung der Wechselkurse und Zinssätze ausgesetzt. Zur Reduzierung solcher Risiken werden derivative Finanzinstrumente eingesetzt. Es werden ausschließlich marktgängige Instrumente mit ausreichender Marktliquidität genutzt. Der Einsatz derivativer Finanzinstrumente unterliegt bei der GERRY WEBER International AG internen Richtlinien und Kontrollmechanismen.

Die Gesellschaft begrenzt Ausfallrisiken aus derivativen Finanzinstrumenten durch eine sorgfältige Auswahl der Vertragspartner. Bei der Bewertung der derivativen Finanzinstrumente zum Marktwert fließen alle Faktoren ein, die Marktteilnehmer berücksichtigen würden, einschließlich einer angemessenen Berücksichtigung der Kreditrisiken der Handelspartner. Dadurch ist sichergestellt, dass sich auch Veränderungen der Kreditrisiken der Handelspartner adäquat in der Bewertung der derivativen Finanzinstrumente und somit im Konzernabschluss widerspiegeln.

Im Rahmen der Nutzung derivativer Finanzinstrumente ist die GERRY WEBER International AG dem Risiko des Ausfalls der jeweiligen Kontrahenten ausgesetzt. Diesem Risiko wird dadurch begegnet, dass Abschlüsse ausschließlich mit Kreditinstituten einwandfreier Bonität getätigt werden. Das maximale Ausfallrisiko wird deshalb mit TEUR 0 (Vorjahr: TEUR 0) beziffert.

Um die erwarteten Zahlungen der Tochterunternehmen partiell oder vollständig gegen die beschriebenen Wechselkursrisiken abzusichern, nutzt die GERRY WEBER International AG derivative Finanzinstrumente. Hierbei kommen in erster Linie Devisentermingeschäfte sowie Devisenoptionen zum Einsatz.

Abgesichert werden insbesondere erwartete Zahlungsströme aus den Ländern, in denen die GERRY WEBER International AG in wesentlichem Maße operativ tätig ist.

Hierzu gehören der US-Dollar-Raum, Großbritannien und Kanada. Die Laufzeiten der eingesetzten Devisentermingeschäfte und -optionen betragen bei Abschluss maximal 24 Monate, in der Regel aber 12 bis 24 Monate. (Vorjahr: maximal 18 Monate, in der Regel 12 bis 15 Monate) Die erwarteten Zahlungsströme resultieren hauptsächlich aus Umsätzen, deren Eintritt innerhalb von 24 Monaten (Vorjahr: 18 Monaten) erwartet wird.

Einem Zinsänderungsrisiko wird mit dem frühzeitigen Abschluss von langfristigen Darlehensverträgen zu günstigen Festzinssätzen entgegengesteuert.

Zum 31. Oktober 2013 werden nach Abzug latenter Steuern negative Effekte aus der Marktbewertung von Finanzinstrumenten in Höhe von TEUR 4.224 (Vorjahr: negative Effekte von TEUR 212) ergebnisneutral im Eigenkapital abgegrenzt.

Die GERRY WEBER International AG ist der Ansicht, dass der Einsatz von derivativen Fremdwährungs- und Zinsinstrumenten die vorstehend beschriebenen Risiken reduziert und bedient sich derartiger Instrumente ausschließlich zur Risikoabsicherung.

DEVISENTERMIN- UND OPTIONSGESCHÄFTE BEI BESCHAFFUNGEN VON WAREN

Sofern wir im Konzern Warenbezüge und Dienstleistungen in ausländischer Währung zu honorieren haben, decken wir die Aufwendungen zur Sicherung der Kalkulationen vor jeder Saison durch Devisentermin- und Optionsgeschäfte ab. Am Bilanzstichtag belief sich das Volumen auf EUR 308,4 Mio. (Vorjahr: EUR 63,0 Mio.) im Konzern. Erträge und Aufwendungen aus diesen Geschäften werden im Posten Materialaufwendungen erfasst.

Bei den derivativen Finanzinstrumenten waren Bewertungseinheiten mit den zu Grunde liegenden Grundgeschäften gegeben.

Der negative Zeitwert der Devisentermin- und Optionsgeschäfte beträgt zum Bilanzstichtag EUR 6,1 Mio. (Vorjahr: negativer Zeitwert EUR 0,5 Mio.).

Die Veränderung wurde erfolgsneutral im Eigenkapital verrechnet und ist in der Gesamtergebnisrechnung berücksichtigt.

DEVISENTERMINGESCHÄFTE BEIM ABSATZ VON WAREN

Fremdwährungsforderungen aus dem Absatzbereich zum Bilanzstichtag haben wir durch Devisentermin- und Optionsgeschäfte abgesichert. Erträge und Aufwendungen aus diesen Geschäften werden im Posten Umsatzerlöse erfasst.

Es handelt sich am Bilanzstichtag um ein Volumen an Termingeschäften von EUR 4,8 Mio. (Vorjahr: EUR 11,5 Mio.).

Bei den Devisentermingeschäften waren Bewertungseinheiten mit den zu Grunde liegenden Grundgeschäften gegeben.

Der positive Zeitwert dieser Devisentermingeschäfte bei Warenforderungen beträgt zum Bilanzstichtag EUR 0,1 Mio. (Vorjahr: positiver Zeitwert von EUR 0,1 Mio.).

Die Veränderung wurde erfolgsneutral im Eigenkapital verrechnet und ist in der Gesamtergebnisrechnung berücksichtigt.

Die Marktwerte der Derivatgeschäfte sind als sonstige Vermögensgegenstände aktiviert bzw. als sonstige Verbindlichkeiten passiviert. Sie berücksichtigen keine gegenläufigen Wertentwicklungen aus Grundgeschäften. Ferner entsprechen die Marktwerte nicht notwendigerweise den Beträgen, die zukünftig unter aktuellen Marktbedingungen erzielt werden.

AKKUMULIERENDE DEWSENTERMIN- UND OPTIONSGESCHÄFTE BEI BESCHAFFUNGEN VON WAREN

Sofern wir im Konzern Warenbezüge und Dienstleistungen in ausländischer Währung zu honorieren haben, decken wir die Aufwendungen zur Sicherung der Kalkulationen vor jeder Saison durch Devisentermin- und Optionsgeschäfte und zudem durch akkumulierende Devisentermingeschäfte ab.

Am Bilanzstichtag belief sich das Volumen der akkumulierenden Devisentermingeschäfte auf EUR 7,5 Mio. (Vorjahr: EUR 55,8 Mio.). Der negative Zeitwert der akkumulierenden Devisentermingeschäfte beträgt zum Bilanzstichtag EUR 0,2 Mio. (Vorjahr: EUR 0,5 Mio.).

Da bei den vom Unternehmen abgeschlossenen akkumulierenden Devisentermingeschäften ein Bewertungszusammenhang mit den Warenbezügen und Dienstleistungen nicht hergestellt werden kann, resultiert hieraus ein sonstiger betrieblicher Aufwand in Höhe von EUR 0,2 Mio. (Vorjahr: EUR 0,5 Mio.).

Die Marktwerte der Derivatgeschäfte sind als sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten passiviert. Die Marktwerte entsprechen nicht notwendigerweise den Beträgen, die zukünftig unter aktuellen Marktbedingungen erzielt werden.

Es handelt sich um finanzielle Verbindlichkeiten, die beim erstmaligen Ansatz als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert zu bilanzieren klassifiziert wurden.

F. ERLÄUTERUNGEN ZUR KAPITALFLUSSRECHNUNG

Der Zahlungsmittelfonds der Kapitalflussrechnung umfasst ausschließlich die in der Bilanz ausgewiesenen Zahlungsmittel.

In der Kapitalflussrechnung werden für das Geschäftsjahr 2012/13 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 2012/13 Zahlungen für erhaltene Zinsen von TEUR 198 (Vorjahr: TEUR 363) und für gezahlte Zinsen von TEUR 1.338 (Vorjahr: TEUR 1.544) enthalten. Für Ertragsteuern wurden Zahlungen von TEUR 35.287 (Vorjahr: TEUR 32.704) 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 2012/13

2012 / 13 TEUR	Produktion und Whole- sale	Retail	Übrige Segmente	Konsoli- dierungs- 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
EBT (Earnings Before Tax)	90.080	12.685	1.970	-1.905	102.830
Abschreibungen auf Sachanlagen	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

Geschäftsjahr 2011/12

2011/12 TEUR	Produktion und Whole- sale	Retail	Übrige Segmente	Konsoli- dierungs- buchungen	Gesamt
Umsatzerlöse nach Segmenten davon:	668.824	304.903	0	-171.437	802.290
Umsatzerlöse mit externen Dritten	502.815	299.475	0	0	802.290
Intersegmenterlöse	166.009	5.428	0	-171.437	0
EBT (Earnings Before Tax)	93.226	20.131	1.619	-1.235	113.741
Abschreibungen auf Sachanlagen	8.242	8.069	452	-428	16.335
Zinserträge	627	17	0	-281	363
Zinsaufwendungen	1.201	652	0	-309	1.544
Vermögen	343.914	230.764	30.217	-121.272	483.623
Schulden	40.877	196.591	0	-116.850	120.618
Investitionen in das langfristige Vermögen	30.975	55.128	9.422	0	95.525
Anzahl der Mitarbeiter (im Jahresdurchschnitt)	1.313	2.807	1	0	4.121
Erfolgswirksam erfasste Wertminderungen/ -aufholungen					
auf Vorräte	-339	1.556	0	0	1.217
auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	1.153	58	0	0	1.211

Segmentinformationen nach Regionen für das Geschäftsjahr 2012/13:

2012/13 TEUR	Inland	Ausland	Gesamt
Umsatzerlöse nach Sparten	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

Segmentinformationen nach Regionen für das Geschäftsjahr 2011/12:

2011/12 TEUR	Inland	Ausland	Gesamt
Umsatzerlöse nach Sparten	490.971	311.319	802.290
Vermögen	435.214	48.409	483.623
Schulden	92.935	27.683	120.618
Investitionen in das langfristige Vermögen	79.408	16.117	95.525
Anzahl der Mitarbeiter (im Jahresdurchschnitt)	2.942	1.179	4.121

Im Rahmen der Segmentberichterstattung werden die Aktivitäten des GERRY WEBER Konzerns gemäß den Regeln von IFRS 8 nach Geschäftsfeldern und nach Regionen abgegrenzt.

Die Segmentierung beim GERRY WEBER Konzern ergibt sich aus der internen Organisations- und Berichtsstruktur. Die GERRY WEBER International AG unterscheidet in die beiden Segmente „Produktion und Wholesale“ und „Retail“. Definiert werden diese beiden Geschäftsbereiche entsprechend ihrer Vertriebsstrukturen und Kunden. Der Wholesale Bereich umfasst sämtliche Vertriebsstrukturen mit externen Kunden. Des Weiteren werden dem Segment „Produktion und Wholesale“ sämtliche Entwicklungs- und Fertigungsprozesse unserer Waren inklusive Transport und Logistik zugerechnet. Die sekundäre Segmentierung erfolgt anhand von geographischen Segmenten.

Der Geschäftsbereich Retail umfasst die in- und ausländischen Houses of GERRY WEBER und Monolabel Stores, Concessionflächen sowie die Factory Outlets. Ferner werden dem Retail Bereich die fünf eigenen Länder Online Stores 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 Überleitung der entsprechenden Konzernwerte gezeigt.

Bei den Segmentinformationen nach Regionen richten sich die Außenumsätze nach dem Sitz der Kunden. Entsprechend der internen Steuerung sowie Berichterstattung werden die Regionen Inland und Ausland von einander abgegrenzt.

Den Segmentinformationen 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.

H. SONSTIGE ANGABEN UND ERLÄUTERUNGEN

RISIKOMANAGEMENT, RISIKEN AUS FINANZINSTRUMENTEN SOWIE ANGABEN ZU DERIVATIVEN FINANZINSTRUMENTEN

Der Konzern ist im Rahmen seiner operativen Geschäftstätigkeit Währungs-, Zins- und Ausfallrisiken ausgesetzt.

Die Risikosteuerung ist zentral organisiert und bei der Holding angesiedelt.

Die derzeitige Strategie sieht vor, für Währungsrisiken eine Begrenzung durch den Abschluss von Sicherungsgeschäften zu erreichen.

Währungsrisiken resultieren aus nachteiligen Kursveränderungen zwischen Entstehung und Erfüllung von Ansprüchen und Verpflichtungen in Fremdwährung. Um diese Risiken einzuschränken, wurden Devisentermingeschäfte sowie Devisenoptionen abgeschlossen. Der Nettobedarf bzw. -überschuss der entsprechenden Währungen wird zu nahezu 100% abgesichert. Die Laufzeit der abgeschlossenen Devisenderivate beträgt in der Regel bis zu 24 Monate.

Um das Fremdwährungsrisiko zu quantifizieren, wurden Sensitivitätsanalysen durchgeführt. Dabei wird eine hypothetische Veränderung des Wechselkurses um 5% zugrunde gelegt.

Ausgewiesen wird der Vorsteuereffekt unter Berücksichtigung der Wechselkurssicherung:

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

31.10.2012 TEUR	Zahlungszuflüsse	Zahlungsabflüsse	Netto-Betrag	Absoluter Effekt aus einer Veränderung des Wechselkurses von + 5%
USD	3.782	-70.257	-66.475	114
GBP	11.202	0	11.202	-67
CAD	1.786	0	1.786	-12

Zinsrisiken steuert das Unternehmen durch die Aufnahme von langfristigen Darlehen zu Festzinssätzen und durch einen hohen Eigenkapitalanteil.

Um saisonale Spitzen abzufangen, werden kurzfristige Kreditvereinbarungen teilweise mit variablen Zinssätzen eingegangen. Dabei sollen Chancen zur Reduzierung der Finanzierungskosten im Falle sinkender Fremdkapitalzinsen genutzt werden. Der Konzern unterliegt somit einem zinsbedingten Cashflow-Risiko. Um dieses Risiko zu begrenzen, werden grundsätzlich Zinsderivate abgeschlossen.

Zum Bilanzstichtag am 31. Oktober 2013 wurden auf Grund der guten Liquiditätssituation keine variabel verzinslichen Bankverbindlichkeiten ausgewiesen. Ein Zinsänderungsrisiko besteht nicht. Eine Sensitivitätsanalyse gemäß IFRS 7 ist daher nicht durchzuführen.

Die Kreditrisiken werden durch die Überprüfung der Bonität von Kontrahenten eingeschränkt. Darüber hinaus werden Delkredereversicherungen abgeschlossen, die ca. 70% (Vorjahr: 70%) des jeweiligen Forderungsbestands abdecken. Das maximale Ausfallrisiko ergibt sich in den übrigen Fällen aus den Buchwerten.

Die Ausfallrisiken bewegen sich im marktüblichen Rahmen; eine angemessene Bildung von Wertberichtigungen trägt dem Rechnung. Der Konzern ist keinen wesentlichen Ausfallrisiken einer Vertragspartei oder einer Gruppe von Vertragsparteien mit ähnlichen Merkmalen ausgesetzt. Der Konzern definiert Vertragsparteien als solche mit ähnlichen Merkmalen, wenn es sich hierbei um nahestehende Unternehmen handelt. Die Einzelwertberichtigung überfälliger Forderungen erfolgt überwiegend in Abhängigkeit von der Altersstruktur der Forderungen mit unterschiedlichen Bewertungsabschlägen, die im Wesentlichen aus den Erfolgsquoten abgeleitet werden.

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 Marktwerte 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.

KEUR	zu fortgeführten Anschaffungskosten be- wertet		zum beizu- legenden Zeitwert bewertet	nicht finanzielle Vermögens- werte/ Verbindlich- keiten	Buchwert in der Bilanz 31.10.2013
	Buchwert 31.10.2013	nachrichtlich: beizulegen- der 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)			65	12,124	12,189
Derivate mit bilanzieller Sicherungsbeziehung			65		65
Derivate ohne bilanzieller Sicherungsbeziehung					
Nicht finanzielle Vermögenswerte				12,124	12,124
Liquide Mittel	65,592	65,592			65,592
Kredite und Forderungen	65,592	65,592			65,592
Finanzielle Vermögenswerte gesamt	134,045		65		134,110
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
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			6,342	21,382	27,724
Derivate mit bilanzieller Sicherungsbeziehung			6,099		6,099
Derivate ohne bilanzielle Sicherungsbeziehung			243		243
Nicht finanzielle Verbindlichkeiten				21,382	21,382
Finanzielle Verbindlichkeiten gesamt	66,901		6,342		73,243

TEUR	zu fortgeführten Anschaffungskosten be- wertet		zum beizu- legenden Zeitwert bewertet	nicht finanzielle Vermögens- werte/ Verbindlich- keiten	Buchwert in der Bilanz 31.10.2012
	Buchwert 31.10.2012	nachrichtlich: beizulegen- der Zeitwert 31.10.2012	Buchwert 31.10.2012	Buchwert 31.10.2012	
Finanzanlagen	2.797	2.793			2.797
Kredite und Forderungen	2.793	2.793			2.793
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	4	4			4
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (langfristig)	225	225			225
Kredite und Forderungen	225	225			225
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (kurzfristig)	54.544	54.544			54.544
Kredite und Forderungen	54.544	54.544			54.544
Sonstige Vermögensgegenstände (kurzfristig)			517	11.879	12.396
Derivate mit bilanzieller Sicherungsbeziehung			177		177
Derivate ohne bilanzieller Sicherungsbeziehung			340		340
Nicht finanzielle Vermögenswerte				11.879	11.879
Markenrecht, zur Veräußerung bestimmt				441	441
Liquide Mittel	49.159	49.159			49.159
Kredite und Forderungen	49.159	49.159			49.159
Finanzielle Vermögenswerte gesamt	106.725		517		107.242
Finanzschulden (langfristig)	9.857	9.857			9.857
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet	9.857	9.857			9.857
Sonstige Verbindlichkeiten (langfristig)	11.817	11.817			11.817
Verbindlichkeiten aus Minderheitenoptionen	11.817	11.817			11.817
Finanzschulden (kurzfristig)	5.408	5.408			5.408
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet	5.408	5.408			5.408
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen (kurzfristig)	39.723	39.723			39.723
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet	39.723	39.723			39.723
Sonstige Verbindlichkeiten			1.002	10.796	11.798
Derivate mit bilanzieller Sicherungsbeziehung			480		480
Derivate ohne bilanzielle Sicherungsbeziehung			522		522
Nicht finanzielle Verbindlichkeiten				10.796	10.796
Finanzielle Verbindlichkeiten gesamt	66.805		1.002		67.807

FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG

Der im Aufwand erfasste Forschungs- und Entwicklungsaufwand beträgt TEUR 7.465 (Vorjahr: TEUR 8.279). Er betrifft die Entwicklung der Kollektionen.

HAFTUNGSVERHÄLTNISSE

Haftungsverhältnisse bestehen im Konzern aus der Begebung und Übertragung von Wechseln in Höhe von TEUR 8 (Vorjahr: TEUR 28).

Es besteht eine Einzahlungsverpflichtung für Anteile an Personengesellschaften (Gründerfonds) in Höhe von TEUR 31 (Vorjahr: TEUR 34).

SONSTIGE FINANZIELLE VERPFLICHTUNGEN / OPERATE-LEASING ALS LEASINGNEHMER

Das Bestellobligo für Investitionen in das langfristige Vermögen beträgt per 31. Oktober 2013 EUR 1,0 Mio. (Vorjahr: EUR 2,4 Mio.).

Sonstige finanzielle Verpflichtungen bestehen im Konzern aus Operate-Leasingverträgen in folgendem Umfang:

TEUR	31.10.2013	31.10.2012
Innerhalb eines Jahres	3.194	2.714
Zwischen 1 und 5 Jahren	2.282	1.205
	5.476	3.919

Der Aufwand für diese Operate-Leasingverträge betrug im Geschäftsjahr 2012/13 TEUR 3.194 (Vorjahr: TEUR 2.714). Der Bruttobuchwert der Vermögensgegenstände, die durch Operate-Leasing finanziert sind, betrug im Geschäftsjahr 2012/13 TEUR 11.180 (Vorjahr: TEUR 9.500).

Es handelt sich im Wesentlichen um Kfz- und EDV-Leasingverträge, die über eine Zeit von drei bis fünf 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	31.10.2013	31.10.2012
Innerhalb eines Jahres	59.214	54.487
Zwischen 1 und 5 Jahren	178.632	159.365
Nach 5 Jahren	95.083	82.353
	332.929	296.205

Im Geschäftsjahr 2012/13 wurden Mietaufwendungen in Höhe von TEUR 60.950 (Vorjahr: TEUR 46.260) 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	31.10.2013	31.10.2012
Innerhalb eines Jahres	1.331	1.017
Zwischen 1 und 5 Jahren	3.837	2.793
Nach 5 Jahren	1.924	1.090
	7.092	4.900

Aus Untermietverhältnissen hat der Konzern im Geschäftsjahr 2012/13 TEUR 2.481 (Vorjahr: TEUR 1.780) erzielt. Die Mindestmietzahlungen aus Untermietverhältnissen ergeben sich aus folgender Tabelle:

TEUR	31.10.2013	31.10.2012
Innerhalb eines Jahres	1.751	2.399
Zwischen 1 und 5 Jahren	5.801	7.634
Nach 5 Jahren	1.727	2.863
	9.279	12.896

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	31.10.2013	31.10.2012
Innerhalb eines Jahres	2.010	1.945
Zwischen 1 und 5 Jahren	3.067	4.171
Nach 5 Jahren	0	0
	5.077	6.116

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 wie folgt dar:

TEUR	31.10.2013	31.10.2012
Innerhalb eines Jahres	370	334
Zwischen 1 und 5 Jahren	141	278
Nach 5 Jahren	0	0
	511	612

Mit einem Mieter wurde eine rein umsatzabhängige Miete vereinbart. An solchen bedingten Mieten wurden im Geschäftsjahr 2012/13 TEUR 66 (Vorjahr: TEUR 69) 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	31.10.2013	31.10.2012
Innerhalb eines Jahres	2.357	2.537
Zwischen 1 und 5 Jahren	2.520	4.693
Nach 5 Jahren	0	0
	4.877	7.230

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.

Daneben besteht ein Abhängigkeitsverhältnis gemäß § 17 AktG zu folgenden Unternehmen:

- 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 Gerhard Weber (Vorstand) und 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	2012/13		2011/12	
	Aufwendungen	Erträge	Aufwendungen	Erträge
Werbung, GERRY WEBER Open	3.977		3.680	
Werbung	561		454	
Mietaufwendungen	298		267	
Übernachtung, Bewirtung	257		247	
Hauptversammlung	143		110	
Diverse Leistungen Aufwand	386		382	
IT-Umlage		6		7
Diverse Leistungen Ertrag		46		22
Verauslagtes Porto		43		63
Buchhaltung		116		93
Warenlieferungen		55		117
Zinserträge		140		57
Mieterträge		166		187
Energieerträge		731		0
	5.622	1.303	5.140	546

Darüber hinaus bestehen im Konzern gegenüber den nahestehenden Unternehmen folgende Forderungen und Verbindlichkeiten zum Bilanzstichtag:

TEUR	31.10.2013		31.10.2012	
	Forderungen	Verbindlichkeiten	Forderungen	Verbindlichkeiten
GERRY WEBER Management & Event oHG	117	146	663	16
GERRY WEBER Sportpark Hotel GmbH & Co. KG	1.285	75	1.277	135
	1.402	221	1.940	151

Seit dem 1. Oktober 2008 hat Ralf Weber (Sohn des Vorstandsvorsitzenden Gerhard Weber) eine leitende Funktion in der GERRY WEBER International AG übernommen. Zum 1. August 2013 ist Ralf Weber in den Vorstand der GERRY WEBER International AG berufen worden.

Daneben übt er weiterhin leitende Funktionen in einigen der Unternehmen, zu denen ein Abhängigkeitsverhältnis besteht, aus.

Ralf Weber erhielt bis zum 31. Juli 2013 ein Entgelt in Höhe von TEUR 264 (Vorjahr: TEUR 380) für seine Tätigkeit im Unternehmen.

Die Firma Trendline Promotion GmbH, deren Gesellschafter ein Mitglied des Vorstands ist, hat an den Konzern Werbemittel in Höhe von insgesamt netto TEUR 1.659 (Vorjahr: TEUR 1.228) nach Abzug der Umsatzsteuer geliefert. Zum Bilanzstichtag bestanden Verbindlichkeiten von insgesamt TEUR 30 (Vorjahr: TEUR 25).

Der Ehemann des Vorstandsmitglieds Frau Doris Strätker, Herr Klaus Friedrich, Wuppertal, hat betriebswirtschaftliche Beratungsleistungen mit einem Volumen von netto TEUR 60 (Vorjahr: TEUR 154) erbracht.

Wertberichtigungen oder Ausbuchungen im Zusammenhang mit Forderungen gegen nahe stehende Unternehmen und Personen waren nicht vorzunehmen. Darüber hinaus wurden keine Garantien oder Sicherheiten erhalten oder gewährt.

Sonstige Vereinbarungen

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.

Mit weiteren Mitgliedern des Aufsichtsrats und des Vorstands wurden keine berichtspflichtigen Geschäfte getätigt.

Die Angemessenheit von Leistung und Gegenleistung wurde vom Vorstand der GERRY WEBER International AG in dem Abhängigkeitsbericht gemäß § 312 AktG für 2012/13 ausführlich dargestellt und vom Abschlussprüfer der GERRY WEBER International AG bestätigt.

VORSTAND

- Gerhard Weber, Vorsitzender, Kaufmann, Halle/Westfalen,
- Dr. David Frink, Kaufmann, Bielefeld,
- Ralf Weber, Kaufmann, Steinhagen, seit dem 1. August 2013,
- Arnd Buchhardt, Kaufmann, Bielefeld, seit dem 1. August 2013,
- Doris Strätker, Kauffrau, Wuppertal, bis zum 31. Juli 2013.

Die entsprechenden Eintragungen in das Handelsregister erfolgten am 9. August 2013.

Die Vorstandsmitglieder sind Mitglieder in folgenden anderen Aufsichtsräten und Kontrollgremien im Sinne von § 125 Abs. 1 Satz 3 AktG.

Dr. David Frink ist – wie im Vorjahr – Mitglied des Aufsichtsrats der DSC Arminia Bielefeld GmbH & Co. KGaA, Bielefeld.

Darüber hinaus üben 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,
- Charlotte Weber-Dresselhaus, Halle / Westfalen,
- Dr. Wolf-Albrecht Prautzsch, Münster,
- 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.

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:

- Douglas Holding AG, Hagen, bis zum 14. Dezember 2012,
- S.A. Damm, Barcelona.

Vorsitzender des Beirats:

- Bankhaus Lampe KG, Düsseldorf.

Udo Hardieck,

Diplom-Ingenieur, Halle / Westfalen

Mitglied des Beirats:

- Nordfolien GmbH, Steinfeld

Charlotte Weber-Dresselhaus,

Bankkauffrau, Halle / Westfalen

- keine Mitgliedschaften

Dr. Wolf-Albrecht Prautzsch,

Bankkaufmann, Münster

Vorsitzender des Aufsichtsrats:

- Westfalen AG, Münster

Mitglied des Aufsichtsrats:

- Gauselmann AG, Espelkamp

Olaf Dieckmann,

techn. Angestellter, Halle / Westfalen

- keine Mitgliedschaften

Klaus Lippert,

kfm. Angestellter, Halle / Westfalen

- keine Mitgliedschaften

GESAMTBEZÜGE DES VORSTANDS

Im Einzelnen wurden folgende Beträge ausschließlich von dem Mutterunternehmen vergütet:

TEUR	2012/13 Fixum	2012/13 Tantieme	2012/13 Summe	2011/12 Fixum	2011/12 Tantieme	2011/12 Summe
Vorstand						
Gerhard Weber	755	3.000	3.755	751	3.800	4.551
Dr. David Frink	474	300	774	467	320	787
Doris Strätker ¹	497	225	722	660	300	960
Arnd Buchardt ²	128	112	240	–	–	–
Ralf Weber ²	118	108	226	–	–	–
	1.972	3.745	5.717	1.878	4.420	6.298

¹bis zum 31. Juli 2013

²seit dem 1. August 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.

GESAMTBEZÜGE DES AUFSICHTSRATS

Der Aufsichtsrat erhält 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:

TEUR	2012/13 Gesamt	2011/12 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	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 Udo Hardieck kontrollierten Udo Hardieck e.K. Die Mietaufwendungen im Geschäftsjahr 2012/13 beliefen sich auf TEUR 27 (Vorjahr: TEUR 31).

Zum 31. Oktober 2013 bestehen Verbindlichkeiten in Höhe von TEUR 0 (Vorjahr: TEUR 2).

ANTEILSBESITZ DES VORSTANDS

Der Vorstand hielt am Bilanzstichtag direkt und indirekt folgende Aktien:

- Gerhard Weber: indirekt 13.336.232 Aktien (Vorjahr: indirekt 13.262.974 Aktien)
- Ralf Weber: direkt 1.115.085 Aktien (Vorstand seit dem 1. August 2013)

ANTEILSBESITZ DES AUFSICHTSRATS

Mitglieder des Aufsichtsrates hielten am Bilanzstichtag folgende Aktien:

- Udo Hardieck: direkt und indirekt 7.994.845 Aktien (Vorjahr: direkt und indirekt 7.994.845 Aktien)
- Charlotte Weber-Dresselhaus: direkt 69.006 Aktien (Vorjahr: direkt 69.006 Aktien)
- Olaf Dieckmann: direkt 28 Aktien (Vorjahr: direkt 28 Aktien)
- Klaus Lippert: direkt 200 Aktien (Vorjahr: direkt 150 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 N&A Hardieck 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 17,57% der Stimmrechte betrug.

Die N&A Hardieck 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 unterschritten hat und an diesem Tag 0,26% der Stimmrechte (117.749 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.

TRANSAKTIONEN GEM. § 15A WPHG

Gerhard Weber, Vorsitzender des Vorstands, hat im Berichtsjahr über eine von ihm beherrschte Gesellschaft 73.258 Stück Aktien zu Kursen zwischen 29,78 und 36,50 Euro/Stück erworben.

Ralf Weber, Vorstand, hat seit dem 1. August 2013 2.420 Stück Aktien zu Kursen zwischen 28,86 und 28,89 Euro/Stück erworben. Ferner hat Ralf Weber Derivate (Nominale: 14.500) zu Kursen zwischen 26,79 und 27,25 Euro/Stück erworben, denen Aktien der GERRY WEBER International AG als Basiswert zu Grunde liegen.

Doris Strätker, Vorstand bis zum 31. Juli 2013, hat am 3. Dezember 2012 2.000 Stück Aktien zu einem Kurs von 37,00 Euro/Stück und am 1. März 2013 2.000 Stück Aktien zu einem Kurs von 34,77 Euro/Stück erworben.

HONORARE DES KONZERNABSCHLUSSPRÜFERS

Es wurden folgende Honorare des Abschlussprüfers als Aufwand des Konzerns erfasst:

TEUR	2012 / 13	2011 / 12
Abschlussprüfung	420	447
Steuerberatungsleistungen	35	25
Sonstige Leistungen	191	287
	646	759

Im Posten Abschlussprüfung sind Honorare ausländischer verbundener Unternehmen des Abschlussprüfers in Höhe von TEUR 0 (Vorjahr: TEUR 81) enthalten.

DEUTSCHER CORPORATE GOVERNANCE KODEX / ERKLÄRUNG NACH § 161 AKTG

Die nach § 161 AktG vorgeschriebene Erklärung wurde von Vorstand und Aufsichtsrat am 23. November 2013 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 Berichtszeitraums (31. Oktober 2013) haben sich keine Ereignisse ergeben, die sowohl die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage als auch die Geschäftsentwicklung der der GERRY WEBER International AG beeinflussen können.

Der Konzernabschluss und Konzernlagebericht der GERRY WEBER International AG sind durch Beschluss vom 31. Januar 2014 durch den Vorstand zur Weiterleitung an den Aufsichtsrat freigegeben worden.

Die Veröffentlichung des Konzernabschlusses erfolgt am 26. Februar 2014.

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 ist mit dem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk der PricewaterhouseCoopers Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft versehen und wird im elektronischen Bundesanzeiger offengelegt.

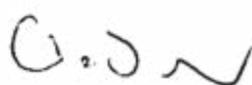
Halle/Westfalen, den 31. Januar 2014

GERRY WEBER International AG

Vorstand



Gerhard Weber



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.“

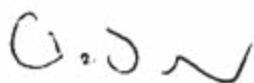
Halle/Westfalen, den 31. Januar 2014

GERRY WEBER International AG

Der Vorstand



Gerhard Weber



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 für das Geschäftsjahr vom 1. November 2012 bis 31. Oktober 2013 geprüft.

Die Aufstellung von Konzernabschluss und Konzernlagebericht nach den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften sowie den ergänzenden Bestimmungen der Satzung liegt in der Verantwortung des Vorstands der GERRY WEBER International AG. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung nach § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Konzernabschluss unter Beachtung der anzuwendenden Rechnungslegungsvorschriften und durch den Konzernlagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden.

Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld des Konzerns sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben im Konzernabschluss und Konzernlagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt.

Die Prüfung umfasst die Beurteilung der Jahresabschlüsse der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen, der Abgrenzung des Konsolidierungskreises, der angewandten Bilanzierungs- und Konsolidierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen des Vorstands sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Beurteilung 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 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 5. Februar 2014

PricewaterhouseCoopers
Aktiengesellschaft
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Carsten Schürmann
Wirtschaftsprüfer

Burkhard Peters
Wirtschaftsprüfer

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

ENTWICKLUNG DES ANLAGEVERMÖGENS DES KONZERNS

im Geschäftsjahr 2011/12

Anschaffungs- und Herstellungskosten

in TEUR	01.11.2011	Zugänge	Abgänge	Umbuchungen	31.10.2012
ANLAGEVERMÖGEN					
Immaterielle Vermögensgegenstände					
Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	46.561,0	19.302,6 ¹	3.047,2	1.065,1	63.881,5
Geschäfts- oder Firmenwert aus der Kapitalkonsolidierung	264,5	14.743,1 ²	0,0	0,0	15.007,6
Geleistete Anzahlungen	2.174,1	1.931,9	0,0	-1.505,5	2.600,5
	48.999,6	35.977,6	3.047,2	-440,4	81.489,6
Sachanlagen					
Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	120.775,2	28.554,4	563,7	1.743,7	150.509,6
Technische Anlagen und Maschinen	6.973,5	114,6	973,9	155,5	6.269,7
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	47.971,6	20.316,6	2.127,0	734,3	66.895,5
Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	2.228,3	2.781,3	0,0	-2.193,1	2.816,5
	177.948,6	51.766,9	3.664,6	440,4	226.491,3
Renditeimmobilien	21.246,4	6.714,5	0,0	0,0	27.960,9
Finanzanlagen					
Beteiligungen	263,5	2,6	0,0	0,0	266,1
Sonstige Ausleihungen	2.349,5	1.063,4	169,8	0,0	3.243,1
	2.613,0	1.066,0	169,8	0,0	3.509,2
	250.807,6	95.525,0	6.881,6	0,0	339.451,0

¹ Davon Zugang aus Unternehmenszusammenschlüssen TEUR 12.817,9

² Davon Zugang aus Unternehmenszusammenschlüssen TEUR 14.743,1

Kumulierte Abschreibungen				Nettobuchwerte		
	01.11.2011	Zugänge	Abgänge	31.10.2012	31.10.2012	31.10.2011
	29.464,4	6.238,6	2.982,2	32.720,8	31.160,7	17.096,6
	264,5	0,0	0,0	264,5	14.743,1	0,0
	0,0	0,0	0,0	0,0	2.600,5	2.174,1
	29.728,9	6.238,6	2.982,2	32.985,3	48.504,3	19.270,7
	29.600,6	3.728,2	342,8	32.986,0	117.523,6	91.174,6
	6.118,5	299,7	931,6	5.486,6	783,1	855,0
	24.633,0	5.639,6	1.815,2	28.457,4	38.438,1	23.338,6
	0,0	0,0	0,0	0,0	2.816,5	2.228,3
	60.352,1	9.667,5	3.089,6	66.930,0	159.561,3	117.596,5
	0,0	429,0	0,0	429,0	27.531,9	21.246,5
	260,5	1,9	0,0	262,4	3,7	3,0
	300,0	150,0	0,0	450,0	2.793,1	2.049,4
	560,5	151,9	0,0	712,4	2.796,8	2.052,4
	90.641,5	16.487,0	6.071,8	101.056,7	238.394,3	160.166,1

JAHRES- ABSCHLUSS

DER GERRY WEBER INTERNATIONAL AG (KURZFASSUNG)
FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2012/13

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 2012/13 in verkürzter Fassung zu veröffentlichen.



GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

für das Geschäftsjahr 2012/13

in TEUR	2012/13	2011/12
Umsatzerlöse	8.280,7	10.793,2
Erhöhung oder Verminderung des Bestands an unfertigen Erzeugnissen und Leistungen	132,1	-289,9
Sonstige betriebliche Erträge	100.415,2	96.899,1
davon aus Währungsumrechnungen: TEUR 180,7 (Vorjahr: TEUR 734,9)		
Materialaufwand		
Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und für bezogene Waren	-6.913,8	-9.546,6
Aufwendungen für bezogene Leistungen	-290,5	-935,0
	-7.204,3	-10.481,6
Personalaufwand		
Löhne und Gehälter	-35.946,6	-33.945,4
Soziale Abgaben	-5.204,3	-4.736,2
	-41.150,9	-38.681,6
Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	-6.838,8	-6.329,6
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-43.727,0	-44.583,6
davon aus Währungsumrechnungen: TEUR 655,5 (Vorjahr: TEUR 1,4)		
Erträge aus Gewinnabführungsverträgen	112.624,2	105.429,5
Erträge aus anderen Wertpapieren und Ausleihungen des Finanzanlagevermögens	29,7	32,4
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	1.938,3	1.848,0
davon aus verbundenen Unternehmen: TEUR 1.755,5 (Vorjahr: TEUR 1.520,4)		
Abschreibungen auf Finanzanlagen und auf Wertpapiere des Umlaufvermögens	-2,0	-151,9
Aufwendungen aus Verlustübernahme	-17.355,4	-2.466,3
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-948,9	-1.110,1
davon aus der Aufzinsung von Rückstellungen: TEUR 13,3 (Vorjahr: TEUR 19,0)		
davon an verbundene Unternehmen: TEUR 13,2 (Vorjahr: TEUR 9,8)		
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	106.192,9	110.907,6
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-31.019,9	-33.428,8
Sonstige Steuern	-299,4	-199,6
Jahresüberschuss	74.873,6	77.279,2
Gewinnvortrag	6.281,0	18.431,3
Einstellung in andere Gewinnrücklagen	-35.000,0	-35.000,0
Bilanzgewinn	46.154,6	60.710,5

BILANZ

zum 31. Oktober 2013

AKTIVA

in TEUR

	31.10.2013	31.10.2012
ANLAGEVERMÖGEN		
Immaterielle Vermögensgegenstände		
Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	7.306,9	7.287,9
Geleistete Anzahlungen	3.425,9	2.600,5
	10.732,8	9.888,4
Sachanlagen		
Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	86.146,7	87.179,7
Technische Anlagen und Maschinen	209,6	320,5
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	4.920,7	5.719,3
Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	563,0	52,4
	91.840,0	93.271,9
Finanzanlagen		
Anteile an verbundenen Unternehmen	28.844,1	20.611,3
Beteiligungen	5,6	3,7
Sonstige Ausleihungen	1.844,4	2.151,2
	30.694,1	22.766,2
	133.266,9	125.926,5
UMLAUFVERMÖGEN		
Vorräte		
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	1.477,3	1.507,8
Unfertige Erzeugnisse, unfertige Leistungen	147,8	15,7
Geleistete Anzahlungen	127,7	203,7
	1.752,9	1.727,2
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	2.976,7	3.219,9
davon mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr: TEUR 239,0 (Vorjahr: TEUR 181,3)		
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	228.508,8	217.649,2
Sonstige Vermögensgegenstände	4.814,7	3.729,1
davon mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr: TEUR 1.263,2 (Vorjahr: TEUR 1.652,3)		
	236.300,2	224.598,2
Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten	50.625,1	34.164,8
	288.678,2	260.490,2
RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN	1.069,6	1.223,3
	423.014,8	387.639,9

PASSIVA

in TEUR	31.10.2013	31.10.2012
EIGENKAPITAL		
Gezeichnetes Kapital	45.906,0	45.906,0
Kapitalrücklagen	63.201,1	63.201,1
Gewinnrücklagen	234.426,4	179.426,4
Bilanzgewinn	46.154,6	60.710,4
	389.688,1	349.243,9
RÜCKSTELLUNGEN		
Steuerrückstellungen	882,3	3.540,8
Sonstige Rückstellungen	8.250,2	9.498,9
	9.132,5	13.039,7
VERBINDLICHKEITEN		
Finanzverbindlichkeiten	9.863,4	15.261,3
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	4.095,8	5.156,8
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	606,2	1.089,4
Sonstige Verbindlichkeiten	8.982,4	3.814,3
davon aus Steuern: TEUR 7.286,7 (Vorjahr: TEUR 2.059,0)		
davon im Rahmen der sozialen Sicherheit: TEUR 45,3 (Vorjahr: TEUR 46,5)		
	23.547,8	25.321,8
RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN	646,4	34,5
	423.014,8	387.639,9

FINANZKALENDER

Bilanzpressekonferenz	26. Februar 2014
Veröffentlichung des 3-Monatsabschlusses	14. März 2014
Hauptversammlung	04. Juni 2014
Veröffentlichung des 6-Monatsabschlusses	13. Juni 2014
Veröffentlichung des 9-Monatsabschlusses	12. September 2014
Geschäftsjahresende 2013/14	31. Oktober 2014

IMPRESSUM

REDAKTION UND KONTAKT

GERRY WEBER International AG
Claudia Kellert
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

Werbe Agentur
Nowack Thelen GmbH & Co. KG,
Köln
www.w-a-n-t.de

FOTOS

Arzenšek / Photography &
Visual Projects,
Köln
www.arzensek.com

ÜBERSETZUNG

LanguagePartner GmbH,
Düsseldorf
www.languagepartner.de

DRUCK

Kirchner
Print.Media GmbH & Co. KG,
Kirchlengern
www.kirchner-printmedia.de

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 <http://www.gerryweber.com> zum Download bereit.

5-JAHRES-KENNZAHLEN

in Mio. EUR	2012/13	2011/12	2010/11	2009/10	2008/09
Umsatz	852,0	802,3	702,7	621,9	594,1
Inland	520,2	491,0	420,8	370,1	355,6
Ausland	331,8	311,3	281,9	251,8	238,5
Umsatz⁵	852,0	802,3	702,7	615,3	588,2
Wholesale	488,3	502,8	484,7	441,7	444,4
Retail	363,7	299,5	218,0	173,6	143,8
Umsatzanteile					
GERRY WEBER	75,2 %	76,4 %	78,3 %	77,1 %	75,7 %
TAIFUN	19,4 %	18,3 %	16,6 %	16,6 %	18,0 %
SAMOON	5,3 %	5,3 %	5,1 %	5,3 %	5,3 %
Übrige	<1,0 %	<1,0 %	<1,0 %	<1,0 %	<1,0 %
Materialaufwand	386,2	404,8	361,5	318,8	306,9
Personalaufwand	143,3	125,8	103,3	91,4	87,0
Sonstige betriebliche Aufwendungen	203,7	187,6	152,2	137,0	127,7
Abschreibungen	21,6	16,3	11,9	11,9	12,4
Ertragskennzahlen					
EBITDA	127,4	132,3	111,6	95,2	83,6
EBITDA-Marge	15,0 %	16,5 %	15,9 %	15,3 %	14,1 %
EBIT	105,8	115,9	99,6	83,3	71,2
EBIT-Marge	12,4 %	14,5 %	14,2 %	13,4 %	12,0 %
EBT	102,8	113,7	97,6	79,6	66,4
EBT-Marge	12,1 %	14,2 %	13,9 %	12,8 %	11,2 %
Jahresüberschuss	71,0	78,8	67,0	54,0	43,0
Ergebnis je Aktie in EUR ¹	1,55	1,72	1,48 ¹	1,29 ²	2,08 ³
Bilanzsumme	531,6	483,6	415,0	326,5	293,3
Eigenkapital	395,8	363,0	313,9	210,5	158,9
Investitionen	37,9	84,8	44,4	28,7	19,9
Eigenkapitalquote	74,4 %	75,1 %	75,7 %	64,5 %	54,2 %
Kennzahlen					
Mitarbeiter im Jahresdurchschnitt	4.700	4.121	3.260	2.699	2.420
Return on Investment (ROI) ⁴	19,9 %	24,0 %	24,0 %	25,5 %	24,3 %
Return on Equity (ROE) ⁴	26,7 %	31,9 %	31,7 %	39,6 %	44,8 %

¹ auf Basis der ausstehenden Aktienzahl von 45.905.960

² 2009/10 Anpassung nach Ausgabe von Gratisaktien im Verhältnis 1:1 im Juli 2011

³ 2008/09 auf Basis der damalig ausstehenden Aktienzahl von 20.661.848

⁴ auf Basis des EBIT

⁵ Geänderte Segmentberichterstattung rückwirkend bis 2010/11



GERRY WEBER INTERNATIONAL AG

Neulehenstraße 8
33790 Halle / Westfalen
www.gerryweber.com