

**GERRY WEBER**  
INTERNATIONAL AG



---

*Dreimonatsbericht*  
*2012/13*

---

ZWISCHENBERICHT  
ZUM 1. QUARTAL 2012/13

## ÜBERBLICK ÜBER DAS 1. QUARTAL 2012/13

Die GERRY WEBER International AG hat in den ersten drei Monaten des laufenden Geschäftsjahres 2012/13 (1. November 2012 – 31. Januar 2013) einen Umsatz in Höhe von EUR 184,9 Mio. erwirtschaftet. Dies entspricht einem Umsatzzuwachs von 12,0 % im Vergleich zum 1. Quartal des Vorjahres. Vor dem Hintergrund des schwachen Marktumfeldes in den Monaten des Berichtszeitraumes ist das Umsatzwachstum vor allem auf die neu eröffneten Houses of GERRY WEBER und Monolabel Stores zurückzuführen. Im Geschäftsjahr 2011/12 wurden alleine rund 230 neue in Eigenregie geführte Einzelhandelsfilialen eröffnet und 25 ehemals im Franchise geführte Houses of GERRY WEBER in den Niederlanden übernommen.

Das Segment Retail, in dem die eigenen Verkaufsflächen sowie die Online Stores dargestellt werden, erzielte im 1. Quartal des laufenden Geschäftsjahres einen Umsatz von EUR 85,6 Mio. Somit erhöhte sich der Umsatz dieses Bereiches im Vergleich zu den ersten drei Monaten des Vorjahres um 36,1 %.

Das Segment Produktion und Wholesale trug mit EUR 99,3 Mio. (1. Quartal 2011/12: EUR 102,1 Mio.) einen Anteil von 53,7 % zum Konzernumsatz bei.

Das operative Ergebnis (EBIT) des 1. Quartals 2012/13 betrug EUR 17,8 Mio. (1.Q. Vorjahr: EUR 17,7 Mio.) und blieb im Vergleich zum Vorjahr nahezu konstant.

in EUR Mio.	1.Q. 2012/13	1.Q. 2011/12
	01.11.12 - 31.01.13	01.11.11 - 31.01.12
<b>Umsatz</b>	184,9	165,1
Wholesale	99,3	102,1
Retail	85,6	62,9
<b>Ertragskennzahlen</b>		
EBITDA	23,2	21,6
EBITDA-Marge	12,5%	13,1%
EBIT	17,8	17,7
EBIT-Marge	9,6%	10,7%
EBT	17,0	17,1
EBT-Marge	9,2%	10,4%
Periodenüberschuss	11,5	11,5

Die ersten drei Monate des Geschäftsjahres 2012/13 wurden einerseits noch durch die Auswirkungen der überdurchschnittlichen Expansion des Retail Bereiches sowie der damit verbundenen neu eröffneten eigenen Filialen und andererseits durch das schwache Marktumfeld belastet.

Neu eröffnete Verkaufsflächen erwirtschaften anfänglich rund 60 % - 80 % des durchschnittlichen Umsatzniveaus einer bereits länger bestehenden Filiale. Somit ist der Ergebnisbeitrag der neu eröffneten Houses of GERRY WEBER bzw. Monolabel Stores anfänglich niedriger als bei einer etablierten Filiale. Nach rund 24 bis 36 Monaten erreicht ein House of GERRY WEBER bzw. einer unserer Monolabel Stores ein durchschnittliches Umsatz- und Ertragsvolumen.

Zusätzlich belasteten das schwache Marktumfeld, die wetterbedingt niedrigere Kundenfrequenz in den Filialen sowie der früh einsetzende Winterschlussverkauf das operative Ergebnis des 1. Quartals 2012/13.

Aufgrund dieser außergewöhnlichen Belastungen verminderte sich die EBIT-Marge im Vergleich zum 1. Quartal des Vorjahres von 10,7 % auf 9,6 %. Der Periodenüberschuss nach Steuern betrug im 1. Quartal 2012/13 EUR 11,5 Mio., so dass sich ein auf Vorjahresniveau liegendes Ergebnis pro Aktie für das Quartal von EUR 0,25 errechnet.

Trotz des derzeit schwächeren Marktumfeldes sowie einer niedrigeren Kundenfrequenz in den Filialen als im Vorjahr, halten wir an unseren gesetzten Umsatz- und Ertragszielen für das gesamte Geschäftsjahr 2012/13 fest.

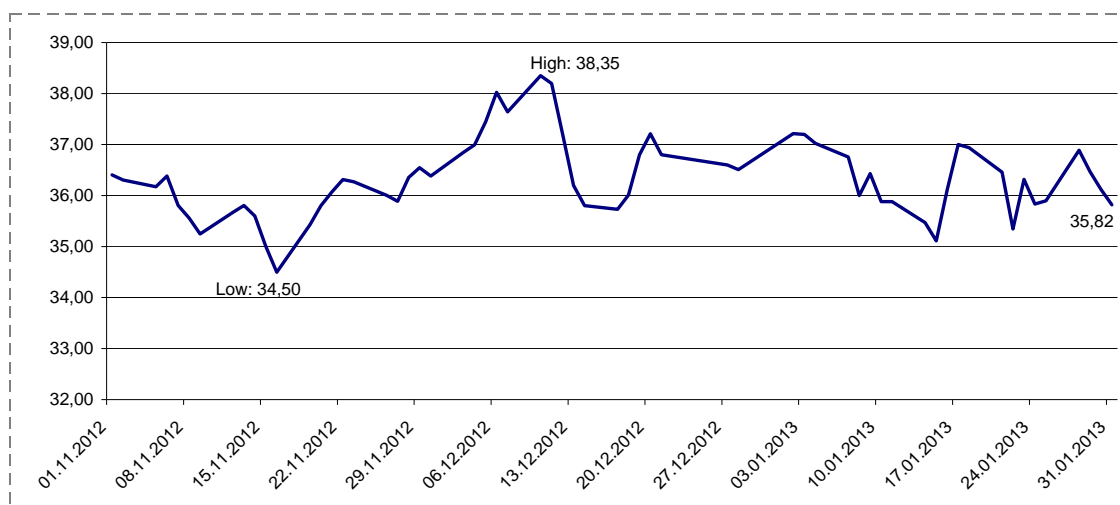
in EUR Mio.	1.Q. 2012/13	1.Q. 2011/12
	01.11.12 - 31.01.13	01.11.11 - 31.01.12
<b>Bilanzsumme</b>	<b>465,7</b>	<b>419,7</b>
Eigenkapital	372,9	327,4
Fremdkapital	92,8	92,3
Eigenkapitalquote	80,1%	78,0%
<b>Kennzahlen</b>		
Höchstkurs Q1 2012/13 (in Euro)	38,35	26,09
Tiefstkurs Q1 2012/13 (in Euro)	34,50	20,44
Ergebnis je Aktie (in Euro)	0,25	0,25
Investitionen	6,5	7,9
Anzahl Mitarbeiter	4.618	3.409

## Die GERRY WEBER AKTIE

Im Zeitraum 1. November 2012 bis 31. Januar 2013 bewegte sich unser Aktienkurs in einer relativ schmalen Bandbreite zwischen EUR 34,50 und EUR 38,35. Im Vergleich zum Xetra Schlusskurs zum Ende des vergangenen Geschäftsjahres (EUR 35,02) erhöhte sich der Aktienkurs der GERRY WEBER Aktie leicht um 2,3 % zum Ende des Berichtszeitraumes (31. Januar 2013).

Im gleichen Zeitraum erhöhte sich der MDAX, in dem die GERRY WEBER Aktie seit Juli 2011 vertreten ist, um 9,4 %. Es ist jedoch zu berücksichtigen, dass die GERRY WEBER Aktie in den letzten zwölf Monaten einen Kursanstieg von 38,8 % verzeichnet hat. Im gleichen Zeitraum stieg der MDAX um 26,8 %.

Bereits anlässlich der Bilanzpressekonferenz am 27. Februar 2013 hatten Vorstand und Aufsichtsrat mitgeteilt, dass sie der kommenden Hauptversammlung eine Erhöhung der Dividende von EUR 0,65 auf EUR 0,75 je Aktie vorschlagen werden. Sollte die Hauptversammlung der Dividendenerhöhung zustimmen, betrüge die Ausschüttungsquote an die Aktionäre vergleichbar mit den Vorjahren 43,7 %.



## KONZERN- ZWISCHENLAGEBERICHT

Über das 1. Quartal 2012/13

vom 01.11.2012 bis 31.01.2013

### Umsatzentwicklung

Der Konzernumsatz erhöhte sich im 1. Quartal 2012/13 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 12,0 % auf EUR 184,9 Mio. (1.Q. 2011/12: EUR 165,1 Mio.). Vor dem Hintergrund des schwachen Marktumfeldes in den Monaten des Berichtszeitraumes ist das Umsatzwachstum vor allem auf die neu eröffneten Houses of GERRY WEBER und Monolabel Stores zurückzuführen. Im Geschäftsjahr 2011/12 wurden alleine rund 230 neue in Eigenregie geführte Einzelhandelsfilialen eröffnet und 25 bestehende im Franchise geführte Houses of GERRY WEBER übernommen.

### Retail Entwicklung

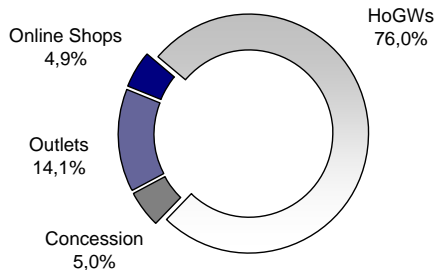
Trotz des schwächeren Marktumfeldes und wetterbedingt niedrigerer Kundenzahlen in den Verkaufsfilialen in den letzten Monaten erhöhte sich der Umsatz des Retail Bereiches im Quartalsvergleich von EUR 62,9 Mio. auf EUR 85,6 Mio. Dies entspricht einer Steigerung von 36,1 %. Wie bereits dargestellt ist dies insbesondere auf die neu eröffneten Houses of GERRY WEBER und Monolabel Stores im In- und Ausland zurückzuführen.

Aufgrund des zurückhaltenden Konsumverhaltens in Europa, insbesondere in der 2. Jahreshälfte 2012 und den ersten Monaten 2013 - auch in Deutschland, hat sich die Umsatzentwicklung im gesamten

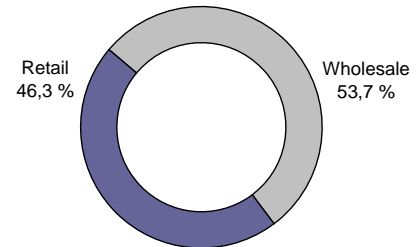
Modesektor deutlich verschlechtert. Schlechte und kalte Wetterbedingungen, insbesondere im Januar 2013, haben des Weiteren zu einer niedrigeren Kundenfrequenz in den Einzelhandelsfilialen geführt. Der TW Testclub, ein unabhängiges Panel des Fachmagazins Textilwirtschaft, weist für die Monate November (-5 %), Dezember 2012 (-9 %) sowie für den Januar 2013 (-6 %) durchgehend eine negative Umsatzentwicklung im Vergleich zum den Vorjahresmonaten auf. Auch die GERRY WEBER Gruppe konnte sich diesem Trend nicht vollständig entziehen und war von der Zurückhaltung der Kunden, ebenso wie von der niedrigeren Kundenfrequenz betroffen. Auf vergleichbarer Fläche haben auch wir einen Umsatzrückgang verzeichnen müssen, allerdings mit -3,4 % wesentlich geringer als der Gesamtmarkt in Deutschland.

Betrachtet man die Zusammensetzung des Retail Umsatzes nach Vertriebskanälen, so trugen die in Eigenregie geführten Houses of GERRY WEBER und Monolabel Stores nahezu 76,0 % zum Umsatzvolumen des Retail Bereichs in den ersten drei Monaten 2012/13 bei. Eine genaue Aufteilung des Retail Segmentes nach Vertriebskanälen kann der folgenden Grafik entnommen werden.

Umsatzaufteilung Retail Q1 2012/13



Umsatzaufteilung Q1 2012/13 nach Segmenten



### Wholesale Entwicklung

Auf den ersten Blick verminderte sich der Umsatz des Wholesale Segmentes im Quartalsvergleich von EUR 102,1 Mio. auf EUR 99,3 Mio. Es sind jedoch zwei Veränderungen zu berücksichtigen, die den Umsatz des Wholesale Bereiches beeinflusst haben.

Zum einen haben wir die Segmentberichterstattung zum Ende des abgelaufenen Geschäftsjahres 2011/12 umgestellt. Zur besseren Vergleichbarkeit haben wir auch die Segmentberichterstattung des Vorjahres angepasst. Folge war eine Erhöhung der Wholesale Umsätze für das 1. Quartal des Vorjahres um rund EUR 1,0 Mio. Des Weiteren ist zu berücksichtigen, dass in den Wholesale Umsätzen des vergangenen 1. Quartals noch die Umsätze der niederländischen Houses of GERRY WEBER und Concession Flächen enthalten waren. Nach dem Mehrheitserwerb durch die GERRY WEBER International AG sind diese Einzelhandelsflächen nun dem Retail Bereich zuzurechnen. Vor dem Hintergrund der Veränderungen der Berichterstattung ist eine Vergleichbarkeit der Wholesale Umsätze nur bedingt gegeben.

### Entwicklung Vertriebskanäle

	1.Q. 2012/13 31.01.2013	2011/12 31.10.2012
<b>RETAIL</b>		
Houses of GERRY WEBER	363	347
Monolabel Stores	150	146
Concession Flächen	70	64
Factory Outlets	20	17
<b>WHOLESALE</b>		
Houses of GERRY WEBER	278	277
Shop-in-Shops	2.721	2.767

Zum Ende des Berichtszeitraumes (31. Januar 2013) betrug die Anzahl der in Eigenregie geführten Houses of GERRY WEBER im In- und Ausland 363 sowie der eigenen Monolabel Stores 150. Somit wurden in den ersten drei Monaten des Geschäftsjahres 20 neue Retail Einzelhandelsflächen eröffnet. Wir sind damit auf einem guten Weg, das selbst gesetzte Ziel von 65 bis 75 Neueröffnungen in diesem Geschäftsjahr zu erreichen.

Ebenfalls konnten neue im Franchise geführte Houses of GERRY WEBER eröffnet werden. Alle vier Neueröffnungen fanden außerhalb Deutschlands statt. Da drei im Franchise geführte Houses of GERRY WEBER im 1. Quartal 2012/13 geschlossen wurden, wurden zum Ende des Berichtszeitraums (31.01.2013) insgesamt 278 Houses of GERRY WEBER durch Franchise Partner geführt. Die Zahl der Shop-in-Shops sank in den ersten drei Monaten des Geschäftsjahres um 46 auf 2.721, wobei insbesondere Shop-in-Shop Flächen in Deutschland und der Schweiz zusammengelegt wurden.

#### Entwicklung der Markenumsätze

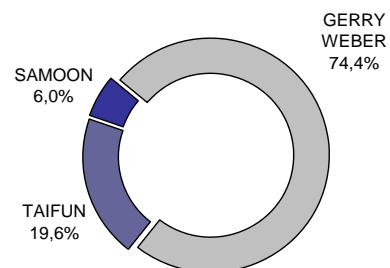
Die inländischen, nicht konsolidierten Markenumsätze unserer Marken GERRY WEBER, GERRY WEBER EDITION, G.W. sowie TAIFUN und SAMOON betragen in den ersten drei Monaten 2012/13 insgesamt EUR 135,3 Mio. und lagen damit 3,9 % über dem vergleichbaren Vorjahreswert (EUR 130,2 Mio.). Sie umfassen den Umsatz der Markengesellschaften mit unseren Wholesale Kunden sowie dem eigenen Retail Bereich.

Dabei konnten insbesondere unsere Marken TAIFUN und SAMOON ihren Anteil am gesamten Markenumsatz erhöhen. Betrug der Anteil des Markenumsatzes von TAIFUN im 1. Quartal des Vorjahres noch 15,7 %, so erhöhte sich dieser im 1. Quartal des laufenden Geschäftsjahres auf 19,6 %. Auch unsere Marke für Anschlussgrößen SAMOON konnte ihren Anteil am gesamten Markenumsatz im Quartalsvergleich von 4,3 % auf 6,0 % erhöhen.

Der Anstieg des Anteils dieser beiden Marken ist insbesondere auf die neu eröffneten Monolabel Stores zurückzuführen. In den letzten zwölf Monaten wurden 97 TAIFUN und 13 SAMOON Monolabel Stores eröffnet. Ferner wurde im abgelaufenen Geschäftsjahr der internationale Vertrieb dieser beiden Marken intensiviert.

Die Kernmarke GERRY WEBER mit seinen beiden Sublabels GERRY WEBER EDITION und G.W. trug in den ersten drei Monaten des laufenden Geschäftsjahres 2012/13 rund 74,4 % (Q1 2011/12: 80,0 %) zum gesamten Markenumsatz bei.

Markenanteile Q1 2012/13



Vor dem Hintergrund der Akquisition und Umwidmung der ehemaligen WISSMACH Filialen in Deutschland und der damit verbundenen Ausweitung der Verkaufsflächen um rund 15.000 qm, erhöhte sich unter anderem der in Deutschland erwirtschaftete Umsatzanteil von 61,2 % (31. Oktober 2012) auf nunmehr 66,1 %. Entsprechend wurden im 1. Quartal 2012/13 insgesamt EUR 122,3 Mio. mit Kunden, die ihren Sitz in Deutschland haben, erzielt.

## Ertragslage

in TEUR	1.Q. 2012/13	1.Q. 2011/12	Veränderung
	01.11.2012 - 31.01.2013	01.11.2011 - 31.01.2012	in %
Umsatzerlöse	184,9	165,1	12,0%
Sonstige betriebliche Erträge	4,0	2,4	64,0%
Bestandsveränderungen	14,3	24,4	-41,4%
Materialaufwand	-98,8	-105,7	-6,5%
Personalaufwand	-34,8	-27,3	27,5%
Abschreibungen	-5,4	-3,9	37,7%
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-46,1	-36,9	24,9%
Sonstige Steuern	-0,3	-0,4	-25,0%
<b>OPERATIVES ERGEBNIS</b>	<b>17,8</b>	<b>17,7</b>	<b>0,8%</b>
<b>Finanzergebnis</b>	<b>-0,8</b>	<b>-0,6</b>	<b>42,0%</b>
<b>ERGEBNIS DER GEWÖHNLICHEN GESCHÄFTSTÄTIGKEIT</b>	<b>17,0</b>	<b>17,1</b>	<b>-0,6%</b>
<b>Steuern vom Einkommen und Ertrag</b>	<b>-5,5</b>	<b>-5,6</b>	<b>-1,8%</b>
<b>PERIODENÜBERSCHUSS</b>	<b>11,5</b>	<b>11,5</b>	<b>0,7%</b>

### 1. Quartal 2012/13

Verbunden mit dem Anstieg des Konzernumsatzes um 12,0 % im 1. Quartal 2012/13 sowie der Ausweitung des eigenen Retail Geschäftes erhöhten sich die Warenbestände um EUR 14,3 Mio. Der Materialaufwand des 1. Quartals 2012/13 betrug EUR 98,8 Mio. so dass sich die Bruttomarge auf 54,3 % (1. Q. Vorjahr: 50,8 %) verbesserte. Ursächlich für die verbesserte Bruttomarge waren unter anderem Skaleneffekte aufgrund höherer Produktionsvolumina sowie der höhere Retailanteil am Gesamtumsatz.

Im Vergleich zum 1. Quartal des Vorjahres erhöhten sich die Personalaufwendungen

deutlich um 27,5 % auf EUR 34,8 Mio. (1.Q. 2011/12: EUR 27,3 Mio.). Ähnliches gilt für die sonstigen betrieblichen Aufwendungen, die in den ersten drei Monaten des laufenden Geschäftsjahres auf EUR 46,1 Mio. zunahmen. Dies entspricht einem Anstieg im Vergleich zum Vorjahresquartal von 24,9 %. Gründe für den Anstieg der Personal- und sonstigen betrieblichen Aufwendungen liegen insbesondere in der Ausweitung des Retail Geschäftes. Verbunden mit der Verdopplung der Anzahl eigener Houses of GERRY WEBER und Monolabel Stores stiegen nicht nur die Mietaufwendungen für die neuen Ladenlokale, sondern auch die Anzahl der Mitarbeiter. Im Vergleich zum 31. Januar des Vorjahres veränderte sich die Anzahl der Mitarbeiter im Gesamtkonzern von 3.409 auf



4.618 zum 31. Januar dieses Jahres. Ein deutlicher Anstieg um 35,5 %. Alleine im Retail Segment stieg die Anzahl der Mitarbeiter um 57,8 % auf 3.290.

Vor dem Hintergrund der Expansion des Retail Bereiches und der damit verbundenen Investitionen in das Anlagevermögen der Gesellschaft nahmen die Abschreibungen im 1. Quartal 2012/13 um 37,7 % auf EUR 5,4 Mio. zu.

Das operative Ergebnis (EBIT) des 1. Quartals 2012/13 blieb mit EUR 17,8 Mio. im Vergleich zum 1. Quartal des Vorjahres (EUR 17,7 Mio.) nahezu konstant. Die ersten drei Monate des Geschäftsjahres 2012/13 wurden einerseits immer noch durch die Auswirkungen der überdurchschnittlichen Expansion des Retail Segmentes sowie andererseits durch das schwache Marktumfeld belastet.

Neu eröffnete Verkaufsflächen erwirtschaften anfänglich rund 60 % - 80 % des durchschnittlichen Umsatzniveaus einer bereits länger bestehenden Filiale, belasten aber das Ergebnis mit 100 % der Fixkosten, wie Personal- oder Mietaufwendungen. Somit ist der Ergebnisbeitrag der neu eröffneten Houses of GERRY WEBER bzw. Monolabel Stores anfänglich niedriger als bei einer länger bestehenden, etablierten Filiale. Nach rund 24 bis 36 Monaten erreicht ein

House of GERRY WEBER bzw. einer unserer Monolabel Stores ein durchschnittliches Umsatzvolumen und somit eine verbesserte Ertragskraft.

Zusätzlich belastete das schwache Marktumfeld, eine wetterbedingt niedrigere Kundenfrequenz in den Filialen sowie der früh einsetzende Winterschlussverkauf das operative Ergebnis des 1. Quartals 2012/13.

Aufgrund der außergewöhnlichen Belastungen sowie der beeinträchtigenden Markteffekte verminderte sich die EBIT-Marge im Vergleich zum 1. Quartal des Vorjahres um rund 110 Basispunkte auf 9,6 %.

Vor dem Hintergrund des niedrigeren Marktzinsniveaus verminderten sich die Zinserträge des 1. Quartals 2012/13 (TEUR 19,4), so dass sich das Finanzergebnis leicht auf TEUR 769,8 (1.Q. 2011/12: TEUR 542,3) verschlechterte. Unter Berücksichtigung der Steuern vom Einkommen und Ertrag ergibt sich im Vergleich zum Vorjahresquartal ein nahezu konstanter Periodenüberschuss von EUR 11,5 Mio. Entsprechend beträgt das Ergebnis pro Aktie für das 1. Quartal 2012/13 wie im Vorjahr EUR 0,25.

## Vermögenslage

Im Vergleich zum Geschäftsjahresende 2011/12 hat sich die Bilanzsumme der GERRY WEBER International AG leicht vermindert. Dies ist unter anderem auf die Reduzierung der kurzfristigen Verbindlichkeiten sowie dem Mittelabfluss aus der operativen Geschäftstätigkeit und den Investitionen zurückzuführen.

Auf der Aktivseite der Bilanz erhöhten sich die langfristigen Vermögenswerte geringfügig um 0,5 % auf EUR 247,3 Mio. Dies ist vor allem auf den Anstieg der Sachanlagen auf EUR 161,4 Mio. (+ EUR 1,9 Mio.) im Vergleich zum Geschäftsjahresende zum 31. Oktober 2012 zurückzuführen. Das Sachanlagevermögen erhöhte sich aufgrund der im 1. Quartal 2012/13 neu eröffneten eigenen Verkaufsflächen und der damit verbundenen Investitionen.

Die kurzfristigen Vermögenswerte verminderten sich im Vergleich zum 31. Oktober 2012 deutlich um 8,0 % auf EUR 218,4 Mio. Typisch für das 1. Quartal unseres Geschäftsjahres ist die teilweise Vorfinanzierung der Frühjahr/Sommer Kollektion, deren Umsatzfakturierung in das 2. Quartal fällt. Dadurch ist in den ersten drei Monaten unseres Geschäftsjahres meist ein operativer Mittelabfluss zu verzeichnen. Entsprechend verminderten sich die liquiden Mittel stichtagsbezogen von EUR 49,2 Mio. am 31. Oktober 2012 auf EUR 13,6 Mio. am 31. Januar 2013.

Aufgrund der Erhöhung des Bilanzgewinns auf EUR 86,5 Mio. (+15,4 %) erhöhte sich auch das Eigenkapital der Gesellschaft im 1. Quartal 2013 von EUR 363,0 Mio. auf EUR 372,9 Mio. Entsprechend verbesserte sich die Eigenkapitalquote von 75,1 % auf 80,1 %.

Die kurz- und langfristigen Finanzschulden der Gesellschaft verminderten sich im 1. Quartal 2012/13 bedingt durch die planmäßige Rückführung langfristiger Finanzierungen um 8,1 % auf EUR 14,0 Mio. (31. Oktober 2012: EUR 15,3 Mio.).

Insgesamt verminderten sich die kurzfristigen Schulden in den ersten drei Monaten des laufenden Geschäftsjahres von EUR 85,2 Mio. auf EUR 58,7 Mio. (-31,2 %). Insbesondere trug die Reduzierung der sonstigen Rückstellungen auf EUR 7,8 Mio. (EUR -4,1 Mio.) sowie die Verminderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen auf EUR 26,1 Mio. (EUR -13,6 Mio.) zum Rückgang der kurzfristigen Schulden bei.

## Finanzanlagen und Investitionen

Auf Basis eines zum 1. Quartal 2011/12 vergleichbaren operativen Ergebnisses blieb der Mittelabfluss aus der operativen Geschäftstätigkeit mit EUR 27,2 Mio. nahezu konstant (1.Q. 2011/12: EUR 26,9 Mio.). Vor dem Hintergrund eines leicht verschlechterten Finanzergebnisses und

dem daraus herrührenden Mittelabfluss, erhöhte sich der Mittelabfluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit leicht um 2,0 % auf EUR 28,0 Mio. (1.Q. 2011/12: EUR 27,4 Mio.).

Im Vergleich zum 1. Quartal des Vorjahres erhöhten sich die Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen um 31,1 % oder EUR 1,5 Mio. auf EUR 6,4 Mio. Bei den getätigten Investitionen in das Sachanlagevermögen handelt es sich überwiegend um Betriebs- und Geschäftsausstattung, die im Rahmen der Filialneueröffnungen notwendig waren. Entsprechend erhöhte sich auch das Sachanlagevermögen auf der Aktivseite der Bilanz um EUR 1,8 Mio. auf EUR 161,4 Mio. Der Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit verminderte sich insgesamt im Vergleich zum 1. Quartal 2011/12 um EUR 1,5 Mio. auf EUR 161,4 Mio.

Der Mittelabfluss aus der Finanzierungstätigkeit betrug in den ersten drei Monaten des Geschäftsjahres 2012/13 EUR 1,2 Mio. und umfasst ausschließlich die planmäßige Tilgung von langfristigen Finanzkrediten.

Die teilweise Vorfinanzierung der Kollektionen, die Zahlung laufender Fixkosten sowie die Reduzierung kurzfristiger Verbindlichkeiten verbunden mit dem Mittelabfluss aus der Investitions- und Finanzierungstätigkeit führte im 1. Quartal 2012/13 zu einer Reduzierung des Finanzmittelbestandes. Betrug der Finanzmittelbestand zum Ende des Geschäftsjahres 2011/12 EUR 49,2 Mio.

reduzierte sich dieser stichtagsbezogen zum 31. Januar 2013 auf EUR 13,6 Mio.

### Segmentberichterstattung

Die GERRY WEBER International AG unterscheidet in die beiden wesentlichen Segmente „Produktion und Wholesale“ und „Retail“ sowie in die „übrigen Segmente“. Der Wholesale Bereich umfasst sämtliche Vertriebsstrukturen mit externen Fachhandelskunden sowie sämtliche Entwicklungs- und Fertigungsprozesse unserer Waren inklusive Transport und Logistik. 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. Die übrigen Segmente umfassen vor allem die Erträge und Aufwendungen sowie das Vermögen und die Schulden des Renditeobjektes Halle 30. Erstmals zum Konzernabschluss 2011/12 wurden die Erträge und Aufwendungen sowie das Vermögen und die Schulden der Holdinggesellschaft den Segmenten Wholesale und Retail entsprechend ihrer Zurechenbarkeit zugeordnet. Zur besseren Vergleichbarkeit wurden die Vorjahreswerte dieser Darstellung angepasst.

Auf den ersten Blick verminderte sich der Umsatz des **Wholesale Segmentes** im Quartalsvergleich von EUR 102,1 Mio. auf EUR 99,3 Mio. Es sind jedoch zwei Veränderungen zu berücksichtigen, die den Umsatz des Wholesale Bereiches beeinflusst haben.

Zum einen haben wir die Segmentberichterstattung zum Ende des abgelaufenen Geschäftsjahres umgestellt. Zur besseren Vergleichbarkeit haben wir auch die Segmentberichterstattung des Vorjahres angepasst. Folge war eine Erhöhung der angepassten Wholesale Umsätze für das 1. Quartal des Vorjahres um rund EUR 1,0 Mio. Des Weiteren ist zu berücksichtigen, dass in den Wholesale Umsätzen des vergangenen 1. Quartals noch die Umsätze der niederländischen Houses of GERRY WEBER und Concession Flächen enthalten waren. Nach dem Mehrheitserwerb durch die GERRY WEBER International AG sind diese Einzelhandelsflächen nun dem Retail Bereich zuzurechnen. Vor dem Hintergrund der Veränderungen der Berichterstattung ist eine Vergleichbarkeit der Wholesale Umsätze nur bedingt gegeben.

Das Periodenergebnis vor Steuern (EBT) des Wholesale Segmentes verminderte sich im Vergleich zum 1. Quartal des Vorjahres leicht von EUR 13,3 Mio. auf 12,8 Mio. (-3,2 %).

Im Quartalsvergleich erhöhte sich die Anzahl der durch Franchise Partner geführten Houses of GERRY WEBER von 257 auf 278 zum 31. Januar dieses Jahres. Dabei ist zu berücksichtigen, dass der Vorjahreswert noch 25 niederländische Houses of GERRY WEBER umfasst, die aufgrund des Mehrheitserwerbs durch die GERRY WEBER Gruppe nun dem Retail Bereich zugerechnet werden. Somit wurden in den letzten zwölf Monaten 46 im Franchise geführte Houses of GERRY WEBER eröffnet. Trotz der Ausweitung und

fortschreitenden Internationalisierung des Wholesale Bereiches blieb die Anzahl der Mitarbeiter mit 1.327 nahezu konstant (1. Q. 2011/12: 1.323).

Der Umsatz des **Retail Segmentes** erhöhte sich in den ersten drei Monaten des laufenden Geschäftsjahres im Vergleich zum Vorjahresquartal deutlich von EUR 62,9 Mio. auf EUR 85,6 Mio. Dieser Umsatzanstieg von 36,1 % ist insbesondere auf die neu eröffneten Houses of GERRY WEBER und Monolabel Stores in den letzten Monaten zurückzuführen.

Alleine vom 1. Februar 2012 bis Ende des Berichtszeitraumes (31. Januar 2013) wurden rund 230 Houses of GERRY WEBER und Monolabel Stores neu eröffnet. Entsprechend erhöhte sich die Anzahl der Mitarbeiter des Retail Segmentes von 2.085 auf 3.290.

Betrachtet man den Anteil des Retail Umsatzes am gesamten Konzernumsatz, so erhöhte sich dieser von 38,1 % (zum 31. Januar 2012) auf nunmehr 46,3 %.

Das Ergebnis vor Steuern (EBT) verminderte sich im Vergleich zum 1. Quartal des Vorjahres von EUR 2,9 Mio. auf EUR 2,2 Mio. Wie bereits dargestellt, ist der Rückgang der Profitabilität unter anderem auf die Auswirkungen der überdurchschnittlichen Expansion des Retail Segmentes als auch auf das schwache Marktumfeld und die damit verbundene niedrigere Kundenfrequenz in den Filialen zurückzuführen. Ferner führte der früh einsetzende Winterschlussverkauf zu einer weiteren Reduzierung der Margen.

Vor dem Hintergrund der Retail Expansion erhöhte sich auch das Vermögen dieses Segmentes im Quartalsvergleich von EUR 131,3 Mio. auf EUR 217,6 Mio. Dieses umfasst auch die Mietereinbauten sowie die

Betriebs- und Geschäftsausstattung für die neu eröffneten Filialen. Die Schulden dieses Segmentes erhöhten sich entsprechend von EUR 135,7 Mio. auf EUR 193,8 Mio.

## CHANCEN- UND RISIKOBERICHT

Die GERRY WEBER International AG ist, wie jedes andere Unternehmen auch, im Rahmen der Geschäftstätigkeit Chancen und Risiken ausgesetzt. Externe und interne Faktoren beeinflussen unser Geschäftsmodell und können positive oder negative Auswirkungen auf die Umsatz- und Ertragslage der GERRY WEBER Gruppe haben.

Der Vorstand der GERRY WEBER International AG hat nicht nur ein geeignetes Risikomanagementsystem und umfassende Kontrollprozesse installiert, sondern auch strategische Maßnahmen eingeleitet, um Risiken zu vermeiden bzw. entstandene Risiken zu steuern.

Unter anderem verfolgen und bewerten wir kontinuierlich unsere Marktperspektiven in den einzelnen Vertriebsländern. So können wir zeitnah auf aktuelle Entwicklungen reagieren und begrenzen unsere Risiken. Durch den Ausbau unserer Vertriebsaktivitäten in den Nicht-Euro-Ländern, die wie Russland oder der Mittlere

Osten nicht oder nur in geringem Maße von der europäischen Schuldenkrise betroffen sind, diversifizieren wir ebenfalls das Risiko einzelner Länder und Märkte.

Eine ausführliche Darstellung unseres Risikomanagementsystems, der Kontrollsysteme der Rechnungslegungsprozesse sowie der Chancen und Risiken im GERRY WEBER Konzern können dem Risikobericht im Geschäftsbericht 2011/12 entnommen werden. Die Aussagen des genannten Risikoberichts haben auch weiterhin ihre Gültigkeit.

Seit Beginn des Geschäftsjahres 2012/13 haben sich keine wesentlichen Änderungen hinsichtlich der Risiken für unsere künftige Entwicklung ergeben. Nach derzeitigem Kenntnisstand bestehen keine Risiken, die den Bestand der GERRY WEBER Gruppe gefährden.

## NACHTRAGSBERICHT

Nach Ende des Berichtszeitraumes (31. Januar 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.

## PROGNOSEBERICHT

Die GERRY WEBER Gruppe erwirtschaftete im letzten Geschäftsjahr 2011/12 rund 61,2 % ihres Umsatzes in Deutschland, im 1. Quartal 2012/13 waren es saisonalbedingt sogar 66,1 %. Das wirtschaftliche Umfeld in Deutschland sowie die Konsumneigung der privaten Haushalte spielt dadurch für unsere Umsatz- und Ertragsentwicklung eine besondere Bedeutung. Die wirtschaftlichen Rahmendaten des letzten Quartals 2012 haben sich im Vergleich zu den Vorquartalen auch in Deutschland leicht verschlechtert.

Das deutsche Bruttoinlandsprodukt (preis- und kalenderbereinigt) ging im 4. Quartal 2012 im Vergleich zum Vorquartal um -0,6 % zurück. In den ersten drei Quartalen 2012 konnte die deutsche Wirtschaft noch leichte Zunahmen verzeichnen. Auch der GfK-Konsumklimaindex zeigte eine deutliche Verunsicherung der Verbraucher zum Ende des Jahres 2012. Trotz weiterhin positiver Einkommenseinschätzungen fiel die Anschaffungsneigung der Konsumenten im

Dezember 2012 auf 20,1 Punkte, den niedrigsten Wert seit Mai 2010.

Die Verunsicherung der Verbraucher war insbesondere in der 2. Jahreshälfte 2012 auch im Modesektor deutlich spürbar. Hinzukamen Preiserhöhungen u.a. für Versicherungen, Mieten sowie Strom- und Heizkosten, die zu einer weiteren Konsumzurückhaltung der Verbraucher geführt haben. Niedrigere Kundenfrequenzen in den Läden waren die Folge.

Ferner wurde der Modesektor durch die schlechten Wetterbedingungen zu Beginn 2013 negativ beeinflusst. Schlechtes und kaltes Wetter ließen die Kundefrequenz weiter sinken und die Nachfrage nach Frühjahrsmode vermindern.

Der TW Testclub, ein unabhängiges Panel des Fachmagazins Textilwirtschaft, weist für die Monate November (-5 %), Dezember 2012 (-9 %) sowie für den Januar 2013 (-6 %) durchgehend eine negative Umsatzentwicklung im Vergleich zum den

Vorjahresmonaten auf und bestätigt unsere Einschätzung des Marktes.

Wir gehen davon aus, dass die Konsumneigung in Deutschland und Europa auch weiterhin von der Schuldenkrise in Europa und den daraus resultierenden Folgen beeinflusst werden wird. Entscheidend für die Konsumneigung der Verbraucher wird die wirtschaftliche Entwicklung in den einzelnen Ländern sein. Für Deutschland scheint gemäß GfK-Konsumklimaindex zu Beginn des Jahres 2013 ein Wendepunkt in Sicht zu sein. Die privaten Haushalte gehen weiterhin von einer positiven Entwicklung ihrer Einkommen aus. Auch die Anschaffungsneigung scheint sich leicht erhöht zu haben.

Das Management der GERRY WEBER International AG geht für die kommenden Monate noch von keiner signifikanten Erholung der europäischen Wirtschaft aus. Entsprechend unserer Einschätzung zur wirtschaftlichen Entwicklung in Deutschland, Europa und unseren wichtigsten Exportmärkten und der damit verbundenen Konsumneigung der privaten Haushalte, gehen wir von stagnierenden Rahmenbedingungen für unser Geschäftsmodell aus. Zum Ende der zweiten Jahreshälfte 2013 rechnen wir jedoch mit einer steigenden Wirtschaftsdynamik, verbunden mit einer Verbesserung der Konsumneigung, insbesondere in Deutschland.

Bereits im 1. Quartal 2012/13 haben wir gezeigt, dass wir uns besser behauptet haben als der Gesamtmarkt. Aufgrund unserer einzigartigen Markenpositionierung, der operativen Stärken, unserer Kunden-

struktur und vor allem aufgrund der international gegebenen Wachstumschancen sehen wir uns für die anstehenden Aufgaben gut gerüstet. Daher halten wir halten auch weiterhin an unserer Strategie und unseren Zielen fest.

Schwerpunkte der strategischen Ausrichtung der GERRY WEBER Gruppe und unserer operativen Arbeit in den kommenden Monaten werden vor allem sein:

- Expansion des Retail Bereiches, insbesondere außerhalb Deutschlands
- Weitere Internationalisierung der Vertriebsstrukturen und damit verbunden eine Ausweitung der weltweiten Markenpräsenz
- Ausdehnung der internationalen Marktdurchdringung von TAIFUN und SAMOON
- Fortführung der Integration der in 2011/12 erworbenen und neu eröffneten Filialen sowie Optimierung der bestehenden Strukturen und Prozesse

Der Retail Bereich wird insbesondere im Ausland durch die Eröffnung weiterer Houses of GERRY WEBER expandieren. Dabei wird der Fokus der Expansion auf benachbarten europäischen Ländern wie z.B. der Schweiz, Polen und anderen osteuropäischen Ländern liegen. Insgesamt wollen wir 65 – 75 in Eigenregie geführte Houses of GERRY WEBER und Monolabel Stores im In- und Ausland eröffnen.

Aber auch unser Wholesale Bereich wird weiter wachsen. Insbesondere in Ländern außerhalb der Euro-Zone werden wir gemeinsam mit unseren Franchise- und Vertriebspartnern neue Houses of GERRY WEBER bzw. Shop-in-Shop Flächen eröffnen, unter anderem in Russland und dem Mittleren Osten. Ferner wird die Marktpräsenz in den USA weiter ausgebaut werden.

Vor dem Hintergrund der Wachstumsmöglichkeiten, sowohl für unsere Kernmarke GERRY WEBER, aber auch für die Marken TAIFUN und SAMOON, gehen wir für die kommenden Monate von signifikanten Umsatz- und Ertragssteigerungen aus. Bei gegebenen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in unseren Vertriebsmärkten gehen wir von einem Umsatz im

Geschäftsjahr 2012/13 zwischen EUR 890 und 900 Mio. aus. Dies würde wieder einem prozentual zweistelligen Umsatzanstieg im Vergleich zum Vorjahr entsprechen.

Wir wollen jedoch nicht nur den Umsatz erhöhen, sondern profitabel wachsen und damit das operative Ergebnis verbessern. Die GERRY WEBER Gruppe strebt 2012/13 ein operatives Ergebnis (EBIT) zwischen EUR 131 und 135 Mio. an.

Nach Ablauf des 1. Quartals 2012/13 halten wir, wie dargestellt, an den Ende Januar 2013 gegebenen Zielen für das gesamte Geschäftsjahr 2012/13 fest. Die kommenden Monate sind deutlich auf Wachstum ausgerichtet, und dies sowohl in unserem Retail als auch in unserem Wholesale Segment.



**KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG NACH IFRS in TEUR**

über das 1. Quartal 2012/13 (01.11.2012 – 31.01.2013)

in TEUR	<b>1.Q. 2012/13</b> 01.11.2012 - 31.01.2013	<b>1.Q. 2011/12</b> 01.11.2011 - 31.01.2012
Umsatzerlöse	184.896,0	165.052,9
Sonstige betriebliche Erträge	3.993,7	2.434,9
Bestandsveränderungen	14.300,9	24.442,7
Materialaufwand	-98.787,5	-105.713,6
Personalaufwand	-34.838,5	-27.316,1
Abschreibungen	-5.359,4	-3.892,4
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-46.131,7	-36.972,2
Sonstige Steuern	-260,4	-368,6
<b>OPERATIVES ERGEBNIS</b>	<b>17.813,1</b>	<b>17.667,6</b>
<b>Finanzergebnis</b>		
Erträge aus Ausleihungen des Finanzanlagevermögens	1,9	74,6
Zinserträge	19,4	111,8
Abschreibungen auf Finanzanlagen	0,0	0,0
Nebenkosten des Geldverkehrs	-191,4	-195,2
Zinsaufwendungen	-599,7	-533,5
	<b>-769,8</b>	<b>-542,3</b>
<b>ERGEBNIS DER GEWÖHNLICHEN GESCHÄFTSTÄTIGKEIT</b>	<b>17.043,3</b>	<b>17.125,3</b>
<b>Steuern vom Einkommen und Ertrag</b>		
Steuern des Berichtszeitraums	-5.259,4	-5.565,7
Latente Steuern	-234,7	-93,2
	<b>-5.494,1</b>	<b>-5.658,9</b>
<b>PERIODENÜBERSCHUSS</b>	<b>11.549,2</b>	<b>11.466,4</b>
Ergebnis je Aktie (unverwässert)	0,25	0,25

**KONZERNBILANZ NACH IFRS in TEUR**

zum 31. Januar 2013

<b>AKTIVA</b>	<b>1.Q. 2012/13</b>	<b>2011/12</b>
in TEUR	31. Jan. 2013	31. Okt. 2012
<b>LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE</b>		
<b>Anlagevermögen</b>		
Immaterielle Vermögensgegenstände	47.768,7	48.504,3
Sachanlagen	161.449,9	159.561,3
Renditeimmobilien	27.502,1	27.532,0
Finanzanlagen	2.686,6	2.796,7
<b>Andere langfristige Aktiva</b>		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	187,7	225,2
Sonstige Vermögensgegenstände	0,0	0,0
Ertragsteuerforderungen	2.179,6	2.179,6
<b>Aktive latente Steuern</b>	<b>5.514,7</b>	<b>5.244,6</b>
	<b>247.289,3</b>	<b>246.043,6</b>
<b>KURZFRISTIGE VERMÖGENSWERTE</b>		
<b>Vorräte</b>	<b>134.237,1</b>	<b>120.546,0</b>
<b>Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände</b>		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	56.679,3	54.543,8
Sonstige Vermögensgegenstände	10.413,6	12.395,7
Markenrechte zur Veräußerung bestimmt	441,0	441,0
Ertragsteuerforderungen	3.081,0	493,5
<b>Liquide Mittel</b>	<b>13.593,9</b>	<b>49.159,1</b>
	<b>218.445,9</b>	<b>237.579,1</b>
	<b>465.735,2</b>	<b>483.622,7</b>

**KONZERNBILANZ NACH IFRS in TEUR**

zum 31. Januar 2013

in TEUR	1.Q. 2012/13	2011/12
	31. Jan. 2013	31. Okt. 2012
<b>PASSIVA</b>		
<b>EIGENKAPITAL</b>		
Gezeichnetes Kapital	45.906,0	45.906,0
Kapitalrücklagen	102.386,9	102.386,9
Gewinnrücklagen	140.341,7	140.341,7
Kumulierte erfolgsneutrale Veränderung gem. IAS 39	-1.550,4	-212,5
Fremdwährungsdifferenzen	-670,5	-400,5
Bilanzgewinn	86.532,3	74.983,1
	<b>372.946,0</b>	<b>363.004,7</b>
<b>LANGFRISTIGE SCHULDEN</b>		
Personalarückstellungen	199,9	190,5
Sonstige Rückstellungen	5.347,3	5.005,0
Finanzschulden	8.142,9	9.857,1
Sonstige Verbindlichkeiten	11.994,6	11.816,7
Passive latente Steuern	8.451,4	8.520,0
	<b>34.136,1</b>	<b>35.389,3</b>
<b>KURZFRISTIGE SCHULDEN</b>		
<b>Rückstellungen</b>		
Steuerrückstellungen	3.587,8	3.699,3
Personalarückstellungen	7.052,0	12.594,9
Sonstige Rückstellungen	7.819,3	12.005,1
<b>Verbindlichkeiten</b>		
Finanzschulden	5.893,3	5.408,0
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	26.096,8	39.723,2
Sonstige Verbindlichkeiten	8.203,9	11.798,2
	<b>58.653,1</b>	<b>85.228,7</b>
	<b>465.735,2</b>	<b>483.622,7</b>

## KONZERN-EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG GEM. IFRS IN TEUR

über das 1. Quartal 2012/13 (01.11.2012 – 31.01.2013)

in TEUR	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Gewinnrücklagen	Kumulierte erfolgsneutrale Veränderung	Fremdwährungsdifferenzen	Bilanzgewinn	Eigenkapital
<b>Stand 01.11.2012</b>	<b>45.906,0</b>	<b>102.386,9</b>	<b>140.341,7</b>	<b>-212,5</b>	<b>-400,5</b>	<b>74.983,1</b>	<b>363.004,7</b>
Verkauf eigener Aktien							0,0
Einstellung in die Gewinnrücklagen der AG							0,0
Anpassung Fremdwährungsdifferenzen					-270,0		-270,0
Erfolgsneutrale Devisentermingeschäfte				-1.337,9			-1.337,9
Periodenüberschuss						11.549,2	11.549,2
<b>STAND 31.01.2013</b>	<b>45.906,0</b>	<b>102.386,9</b>	<b>140.341,7</b>	<b>-1.550,4</b>	<b>-670,5</b>	<b>86.532,3</b>	<b>372.946,0</b>

in TEUR	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Gewinnrücklagen	Kumulierte erfolgsneutrale Veränderung	Fremdwährungsdifferenzen	Bilanzgewinn	Eigenkapital
<b>Stand 01.11.2011</b>	<b>45.906,0</b>	<b>102.386,9</b>	<b>105.341,7</b>	<b>-646,4</b>	<b>-62,1</b>	<b>60.991,0</b>	<b>313.917,1</b>
Verkauf eigener Aktien							0,0
Einstellung in die Gewinnrücklagen der AG							0,0
Anpassung Fremdwährungsdifferenzen					-79,6		-79,6
Erfolgsneutrale Devisentermingeschäfte				2.082,6			2.082,6
Periodenüberschuss						11.466,4	11.466,4
<b>STAND 31.01.2012</b>	<b>45.906,0</b>	<b>102.386,9</b>	<b>105.341,7</b>	<b>1.436,2</b>	<b>-141,7</b>	<b>72.457,4</b>	<b>327.386,5</b>

## SEGMENTBERICHT NACH GESCHÄFTSBEREICHEN

über das 1. Quartal 2012/13 (1.11.2012 - 31.01.2013)

<b>1. Quartal 2012/13</b>	<b>Produktion und Wholesale von Damenoberbekleidung</b>	<b>Retail von Damen- oberbekleidung</b>	<b>Übrige Segmente</b>	<b>Konsolidierungs- buchungen</b>	<b>Gesamt</b>
in TEUR					
Umsatzerlöse nach Segmenten	99.262,1	85.633,9	0,0	0,0	184.896,0
EBT (Earnings Before Tax)	12.849,7	2.175,1	410,6	1.608,0	17.043,4
Abschreibungen	2.302,9	2.776,4	139,4	140,7	5.359,4
Zinserträge	89,0	0,0	0,0	-69,6	19,4
Zinsaufwendungen	535,1	121,9	0,0	-57,3	599,7
Vermögen	334.810,2	217.571,5	30.140,0	-116.786,6	465.735,1
Schulden	10.965,0	193.766,5	0,0	-111.942,3	92.789,2
Investitionen in das langfristige Vermögen	906,0	3.842,4	1.739,1	0,0	6.487,5
Anzahl der Mitarbeiter (31. Januar 2013)	1.327	3.290	1	0	4.618

<b>1. Quartal 2011/12</b>	<b>Produktion und Wholesale von Damenoberbekleidung</b>	<b>Retail von Damenoberbekleidung</b>	<b>Übrige Segmente</b>	<b>Konsolidierungs- buchungen</b>	<b>Gesamt</b>
in TEUR					
Umsatzerlöse nach Segmenten	102.149,6	62.903,4	0,0	0,0	165.053,0
EBT (Earnings Before Tax)	13.276,3	2.935,6	547,7	365,4	17.125,0
Abschreibungen auf Sachanlagen	2.194,9	1.367,0	67,0	263,0	3.891,9
Zinserträge	109,4	27,0	0,0	-24,4	112,0
Zinsaufwendungen	472,2	112,6	0,0	-51,8	533,0
Vermögen	357.032,2	131.335,3	24.251,0	-92.908,5	419.710,0
Schulden	4.168,4	135.724,3	0,0	-47.568,7	92.324,0
Investitionen in das langfristige Vermögen	366,0	2.896,0	4.690,0	0,0	7.952,0
Anzahl der Mitarbeiter (31. Januar 2013)	1.323	2.085	1	0	3.409

**KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG NACH IFRS in TEUR**

über das 1. Quartal 2011/12 (01.11.2011 – 31.01.2012)

in TEUR	<b>1.Q. 2012/13</b>	<b>1.Q. 2011/12</b>
	01.11.2012 - 31.01.2013	01.11.2011 - 31.01.2012
Operatives Ergebnis	17.813,1	17.667,6
Abschreibungen	5.359,4	3.892,4
Gewinn / Verlust aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	-1,0	0,0
Zunahme / Abnahme des Vorratsvermögens	-13.691,2	-19.983,3
Zunahme / Abnahme der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	-2.098,0	-5.899,0
Zunahme / Abnahme der übrigen Aktiva, die nicht der Investitions- und Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	2.147,5	-10.991,7
Zunahme / Abnahme der Rückstellungen	-9.377,0	-1.213,3
Zunahme / Abnahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-13.626,5	-5.570,8
Zunahme / Abnahme der übrigen Aktiva, die nicht der Investitions- und Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	-5.763,1	2.565,5
Ertragsteuerzahlungen	-7.958,3	-7.072,2
Sonstige nicht zahlungswirksame Aufwendungen / Erträge	0,0	-263,8
<b>Mittelabfluss aus operativer Geschäftstätigkeit</b>	<b>-27.195,1</b>	<b>-26.868,6</b>
Erträge aus Ausleihungen	1,9	74,6
Zinserträge	19,4	111,8
Nebenkosten des Geldverkehrs	-191,4	-195,2
Zinsaufwendungen	-599,7	-533,6
<b>Mittelabfluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit</b>	<b>-27.964,9</b>	<b>-27.411,0</b>
Einzahlungen für Abgänge von Sachanlagevermögen und immateriellem Anlagevermögen	6,0	20,1
Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen und das immaterielle Anlagevermögen	-6.398,0	-4.880,2
Auszahlungen für den Erwerb von vollkonsolidierten Unternehmen, abzgl. übernommener Zahlungsmittel	0,0	0,0
Auszahlungen für Investitionen in Renditeimmobilien	-89,5	-3.071,5
Einzahlungen aus Abgängen von Finanzanlagevermögen	110,1	60,9
Auszahlungen für Investitionen in das Finanzanlagevermögen	0,0	0,0
<b>Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit</b>	<b>-6.371,4</b>	<b>-7.870,7</b>
Einzahlungen aus dem Verkauf eigener Aktien	0,0	0,0
Einzahlungen / Auszahlungen für Aufnahme bzw. Tilgung von Finanzkrediten	-1.228,9	-1.718,0
<b>Mittelabfluss aus der Finanzierungstätigkeit</b>	<b>-1.228,9</b>	<b>-1.718,0</b>
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestands	-35.565,2	-36.999,7
Finanzmittelbestand am Anfang des Geschäftsjahres	49.159,1	90.584,7
<b>FINANZMITTELBESTAND AM ENDE DER BERICHTSPERIODE</b>	<b>13.593,9</b>	<b>53.585,0</b>

## **ERLÄUTERnde ANHANGANGABEN**

zum Konzern-Zwischenabschluss der GERRY WEBER International AG zum 31. Januar 2013

### **Allgemeine Angaben und Grundlagen der Berichterstattung**

Der GERRY WEBER International AG ist eine börsennotierte Aktiengesellschaft mit Sitz Neulehenstraße 8, D – 33790 Halle (Westfalen).

Der vorliegende verkürzte Konzern-Zwischenabschluss wurde gemäß § 37x Abs. 3 WpHG i.V.m. § 37w Abs. 2 WpHG sowie im Einklang mit den International Financial Reporting Standards (IFRS) und den diesbezüglichen Interpretationen des International Accounting Standards Board (IASB) für die Zwischenberichterstattung erstellt, wie sie in der Europäischen Union anzuwenden sind. Demzufolge enthält dieser Abschluss zum Zwischenbericht nicht sämtliche Informationen und Anhangangaben, die gemäß IFRS für einen Konzernabschluss zum Ende des Geschäftsjahres erforderlich sind.

Der Konzern-Zwischenabschluss für die ersten drei Monate des laufenden Geschäftsjahres (1. Quartal 2012/13) (1.11.2012 – 31.01.2013) wurde in Übereinstimmung mit IAS 34 „Zwischenberichterstattung“ erstellt. Eine prüferische Durchsicht durch den Abschlussprüfer fand nicht statt. Die Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden sowie die Grundsätze der Konsolidierung sind im Vergleich zum letzten Konzernabschluss zum 31. Oktober 2012 grundsätzlich unverändert geblieben. Der Konzern-Zwischenabschluss über das 1. Quartal 2012/13 wurde in Euro aufgestellt.

Der vorliegende, ungeprüfte Konzern-Zwischenabschluss enthält nach Ansicht des Vorstands alle notwendigen Angaben, um eine den tatsächlichen Verhältnissen entsprechende Darstellung des Geschäftsverlaufs und der Ertragslage im Berichtszeitraum zu geben. Die im 1. Quartal des Geschäftsjahres 2012/13 erzielten Ergebnisse lassen nicht notwendigerweise Rückschlüsse auf die Entwicklung zukünftiger Ergebnisse zu.

In Übereinstimmung mit IAS 34 „Zwischenberichterstattung“ muss der Vorstand bei der Erstellung des Konzern-Zwischenabschlusses teilweise Ermessensentscheidungen und Schätzungen vornehmen sowie Annahmen treffen. Diese können sowohl Einfluss auf die Anwendungen von Rechnungslegungsgrundsätzen sowie den Ausweis der Vermögenswerte und Verbindlichkeiten sowie die Erträge und Aufwendungen haben. Die tatsächlichen Beträge können in Einzelfällen von diesen Schätzungen abweichen.

Der vorliegende Konzern-Zwischenabschluss umfasst den Zwischenabschluss der GERRY WEBER International AG und all ihrer Tochtergesellschaften zum 31. Januar 2013. Der

Konsolidierungskreis umfasst 23 in- und ausländische Tochtergesellschaften und blieb im Vergleich zum Konzernabschluss 2011/12 unverändert. Die Tochtergesellschaften werden in den Konzernabschluss nach den Regeln der Vollkonsolidierung einbezogen.

### **Währungsumrechnung**

Die funktionale Währung der GERRY WEBER International AG ist der Euro. Fremdwährungsgeschäfte in den Einzelabschlüssen der GERRY WEBER International AG und der Tochtergesellschaften werden mit dem Umrechnungskurs zum Zeitpunkt der Geschäftsvorfälle umgerechnet. Zum Bilanzstichtag werden monetäre Posten in fremder Währung unter Verwendung des Stichtagskurses angesetzt. Umrechnungsdifferenzen werden erfolgswirksam erfasst.

Die in fremder Währung erstellten Zwischenabschlüsse der einbezogenen Konzernunternehmen werden entsprechend dem Konzept der funktionalen Währung gemäß der modifizierten Stichtagskursmethode umgerechnet. Da die einbezogenen Konzernunternehmen primär ihre Geschäfte im Wirtschaftsumfeld ihres jeweiligen Landes selbständig betreiben, ist die funktionale Währung grundsätzlich identisch mit der jeweiligen Landeswährung der Gesellschaft. Im Konzern-Zwischenabschluss werden folglich Vermögenswerte und Schulden, mit Ausnahme des Eigenkapitals, zum Stichtagskurs, Aufwendungen und Erträge zum Durchschnittskurs umgerechnet. Auswirkungen aus der Währungsumrechnung des Eigenkapitals werden erfolgsneutral im Eigenkapital ausgewiesen.

### **Markenrechte zur Veräußerung bestimmt**

Ein im Rahmen des Unternehmenserwerbs DON GIL übernommenes Markenrecht in Höhe von TEUR 441,0 (Vorjahr: TEUR 0) wird in den kurzfristigen Forderungen und sonstigen Vermögensgegenständen ausgewiesen, da es mit Veräußerungsabsicht übernommen wurde.

### **Sonstige Verbindlichkeiten**

Mit Erwerbszeitpunkt zum 31. August 2012 hat die Gerry Weber International AG 51% der Anteile an der GERRY WEBER Retail B.V. und der GERRY WEBER Incompany B.V. von der Blom Modegroep B.V., Laren/Niederlande erworben. Die erworbenen Gesellschaften betreiben Einzelhandel mit Textilien und verfügen über 25 Einzelhandelsgeschäfte und 15 Concessionflächen in den Niederlanden. Zudem besteht hinsichtlich der jeweils ausstehenden 49 % der Geschäftsanteile an den genannten Gesellschaften eine Kaufoption im Zeitraum zwischen dem 1. November 2016 und dem 30. April 2017 sowie eine Verkaufsoption der Verkäuferin in der Zeit vom 1. Mai bis 31. Oktober 2017. Gemäß IAS 32 sind diese Verpflichtungen zum beizulegenden Zeitwert zu bilanzieren. Die Verbindlichkeiten aus



Minderheitenoptionen wurden unter den langfristigen sonstigen Verbindlichkeiten bilanziert und betragen zum 31. Januar 2013 EUR 12,0 Mio.

### Ergebnis je Aktie

Das Ergebnis je Aktie ermittelt sich aus dem auf die Stammaktionäre der GERRY WEBER International AG entfallenden Periodenergebnis nach Steuern und die Zahl der im Durchschnitt des Berichtszeitraums im Umlauf befindlichen Aktien.

Die durchschnittliche Anzahl der im Umlauf befindlichen Aktien ermittelt sich nach zeitanteiliger Gewichtung wie folgt dargestellt.

	<b>1. Q. 2012/13</b>	<b>1. Q. 2011/12</b>
	1.11.2012-31.1.2013	1.11.2011-31.1.2012
November 2012	45.905.960 x 1/12	45.905.960 x 1/12
Dezember 2012	45.905.960 x 1/12	45.905.960 x 1/12
Januar 2013	45.905.960 x 1/12	45.905.960 x 1/12
	<b>= 45.905.960 Stück</b>	<b>= 45.905.960 Stück</b>

Das Ergebnis pro Aktie beträgt im 1. Quartal 2012/13 entsprechend EUR 0,25 (1. Quartal 2011/12: EUR 0,25)

### Segmentberichterstattung

Die GERRY WEBER International AG unterscheidet in die beiden wesentlichen Segmente „Produktion und Wholesale“ und „Retail“ sowie in die „übrigen Segmente“. 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 so genannte Multi Label Geschäft. 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. Die übrigen Segmente umfassen vor allem die Erträge und Aufwendungen sowie das Vermögen und die Schulden des Renditeobjektes Halle 30. Erstmals zum Konzernabschluss 2011/12 wurden die Erträge und Aufwendungen sowie das Vermögen und die Schulden der Holdinggesellschaft den Segmenten Wholesale und Retail entsprechend ihrer Zurechenbarkeit zugeordnet. Zur besseren Vergleichbarkeit wurden die Vorjahreswerte dieser Darstellung angepasst.

Eine detaillierte Darstellung der Segmentberichterstattung erfolgt im Lagebericht dieses Zwischenberichtes.

### **Vorstand**

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 werden Arnd Buchardt und Ralf Weber zum Vorstand der Gesellschaft bestellt. Doris Strätker wird aus persönlichen Gründen ihren im Juli 2013 auslaufenden Vorstandsvertrag mit der GERRY WEBER International AG nicht verlängern.

### **Ereignisse nach dem Berichtsstichtag**

Nach Ende des Berichtszeitraumes (31. Januar 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.

## FINANZKALENDER

Veröffentlichung des 3-Monatsabschlusses	15. März 2013
Hauptversammlung	6. Juni 2013
Veröffentlichung des 6-Monatsabschlusses	14. Juni 2013
Veröffentlichung des 9-Monatsabschlusses	13. September 2013
Ende des Geschäftsjahres 2012/13	31. Oktober 2013

Investor Relations Kontakt:

GERRY WEBER International AG  
Claudia Kellert  
Neulehenstraße 8  
33790 Halle / Westfalen

Telefon: +49 (0) 5201 185 0

Email: [c.kellert@gerryweber.de](mailto:c.kellert@gerryweber.de)

Internet: [www.gerryweber.com](http://www.gerryweber.com)

### Disclaimer

*Dieser Zwischenbericht enthält in die Zukunft gerichtete Aussagen, die auf Annahmen bzw. Schätzungen des Managements der GERRY WEBER International AG beruhen. Trotz der Annahme, dass die vorausschauenden Aussagen realistisch sind, kann nicht dafür garantiert werden, dass diese Erwartungen sich auch als richtig erweisen werden. Bei Prozentangaben und Zahlen in diesem Zwischenbericht können Rundungsdifferenzen auftreten.*