

GERRY WEBER
INTERNATIONAL AG



GERRY WEBER

Halbjahresfinanzbericht
2012/13

ZWISCHENBERICHT
ZUM 1. HALBJAHR 2012/13

ÜBERBLICK ÜBER DAS 1. HALBJAHR 2012/13

Die gesamte deutsche Modebranche wurde in den letzten Monaten durch ein wetterbedingt schwieriges Marktumfeld geprägt. Waren die Wintermonate November und Dezember 2012 zu warm für die zu dieser Zeit angebotenen Winterkollektionen, so waren die Monate Februar und März 2013 deutlich zu kalt für die Frühjahr- / Sommermode. Die Folge war, insbesondere in den ersten Monaten des Kalenderjahres 2013, eine niedrige Kundenfrequenz in den Innenstädten und somit in den Geschäften.

Der TW Testclub, ein unabhängiges Panel des Fachmagazins Textilwirtschaft, weist im Vergleich zum Vorjahr einen Umsatzrückgang für die Monate November und Dezember 2012 von -5 % bzw. -9 % aus. Auch der Januar 2013 zeigte mit -6 % negative Tendenzen. Im Februar und März 2013 betrug die negative Umsatzentwicklung im Vergleich zum Vorjahr -2 % bzw. im März sogar -10 %. Trotz niedriger Vorgaben aus dem April des Vorjahres blieben die Umsätze im April 2013 nahezu konstant zum Vorjahresmonat.

Zu den wetterbedingt negativen Effekten kamen in einigen Ländern Südeuropas anhaltend schwierige wirtschaftliche Rahmenbedingungen hinzu. Diesem ungünstigen Marktumfeld konnte sich auch die GERRY WEBER International AG nicht vollständig entziehen.

Nach einem Umsatzanstieg im 1. Quartal 2012/13 von 12,0 % erhöhte sich der Umsatz im 2. Quartal (Februar – April 2013)

um 3,8 % im Vergleich zum 2. Quartal des Vorjahres. Die Umsatzerhöhung ist vor allem auf die Ausweitung unserer eigenen Retail Verkaufsflächen im In- und Ausland 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. Entsprechend erhöhte sich der Umsatz in den Monaten Februar – April 2013 auf EUR 219,0 Mio. (2. Quartal 2011/12: EUR 211,0 Mio.).

Bezogen auf das gesamte 1. Halbjahr 2012/13 erwirtschaftete die GERRY WEBER Gruppe einen Umsatz von EUR 403,9 Mio. (1.Hj. 2011/12: EUR 376,0 Mio.). Dies entspricht einer Steigerung von 7,4 % im Vergleich zum Vorjahreshalbjahr.

Das Retail Segment, in dem die eigenen Verkaufsflächen sowie die Online Stores zusammengefasst werden, konnte im 1. Halbjahr 2012/13 seinen Anteil am Konzernumsatz im Vergleich zum Vorjahr weiter auf 41,2 % erhöhen. Nach sechs Monaten betrug der Retail Umsatz EUR 166,6 Mio. (1. Hj. 2011/12: EUR 132,1 Mio.) und lag damit 26,4 % über dem Vorjahr.

Das Segment Produktion und Wholesale trug mit EUR 237,3 Mio. (1. Hj 2011/12: EUR 244,0 Mio.) einen Anteil von 58,8 % zum Konzernumsatz bei.

in EUR Mio.	2.Q. 2012/13	2.Q. 2011/12	1. HJ. 2012/13	1.HJ. 2011/12
	1.02.13 - 30.04.13	01.2.12 - 30.04.12	01.11.12 - 30.04.13	01.11.11 - 30.04.12
Umsatz	219,0	211,0	403,9	376,0
Wholesale	138,0	141,9	237,3	244,0
Retail	81,0	69,2	166,6	132,1
Ertragskennzahlen				
EBITDA	30,3	33,5	53,4	55,1
EBITDA-Marge	13,8%	15,9%	13,2%	14,6%
EBIT	25,6	29,3	43,4	47,0
EBIT-Marge	11,7%	13,9%	10,7%	12,5%
EBT	24,7	28,8	41,8	46,0
EBT-Marge	11,3%	13,7%	10,3%	12,2%
Periodenüberschuss	17,8	20,2	29,3	31,6

Vor dem Hintergrund eines längeren Winterschlussverkaufs im Januar 2013 sowie unter unseren Erwartungen liegenden Umsätzen, insbesondere aus dem Retail Segment, verminderte sich das operative Ergebnis im 1. Halbjahr 2012/13 von EUR 47,0 Mio. auf EUR 43,4 Mio.

Vor allem aufgrund der schlechten wetterbedingten Rahmenbedingungen verminderte sich die EBIT-Marge im Vergleich zum 1. Halbjahr des Vorjahres von 12,5 % auf 10,7 %. Der Periodenüberschuss nach Steuern betrug im 1. Halbjahr 2012/13 EUR 29,3 Mio., so dass sich ein im Vergleich zum Vorjahr leicht niedrigeres Ergebnis pro Aktie von EUR 0,64 (1. Hj. 2011/12: EUR 0,69/Aktie) errechnet.

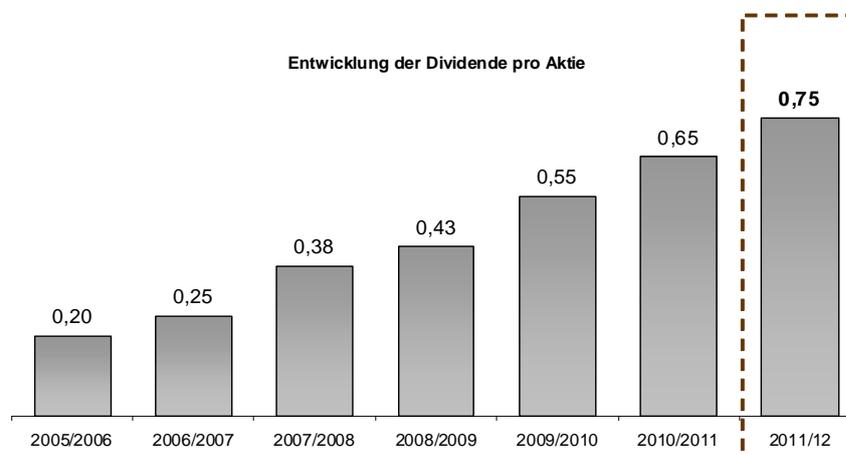
Aufgrund der beschriebenen ungünstigen Rahmenbedingungen für den gesamten Modesektor aktualisieren wir unsere selbst gesteckten kurzfristigen Ziele für das gesamte Geschäftsjahr 2012/13. Sind wir ursprünglich von einem Umsatzziel zwischen EUR 890 und 900 Mio. ausgegangen, so rechnen wir nunmehr mit einem Umsatz zwischen 860 und 870 Mio. für das laufende Geschäftsjahr. Fehlende Umsätze, insbesondere aus dem Retail Sektor, höhere Abschriften aufgrund einer längeren Schlussverkaufsphase sowie weiterer Belastungen aus der fortgeführten Retail Expansion führen entsprechend zu einer Aktualisierung des operativen Ergebnisses (EBIT). Nach einem geplanten operativen Ergebnis von ursprünglich EUR 131 – 135 Mio. gehen wir bei einem weiterhin schwierigen Marktumfeld für den Modesektor derzeit von einem EBIT von rund EUR 120 Mio. für das gesamte Geschäftsjahr 2012/13 aus.

Die GERRY WEBER AKTIE

Der Kurs der GERRY WEBER Aktie verminderte sich im 1. Halbjahr 2012/13 um 4,9 %. Die Marktteilnehmer berücksichtigten in den letzten Wochen insbesondere die schwierigen wetterbedingten Rahmenbedingungen für den gesamten Modesektor. Betrag der Schlusskurs zum Ende des Geschäftsjahres 2011/12 EUR 35,02, so verringerte sich der Aktienkurs, nach einem Zwischenhoch von EUR 38,35 Mitte Dezember 2012, auf EUR 33,31 zum Ende des 1. Halbjahres 2012/13 (30. April 2013).

Erfreulicher entwickelte sich die Dividende, die mit Beschluss der Hauptversammlung vom 6. Juni 2013 auf EUR 0,75 pro Aktie erhöht wurde. Dies entspricht einem Anstieg zum Vorjahr von 15,4 %. Insgesamt erhöhte sich die Dividende in den letzten sechs Jahren um 275 %. Die Dividendenrendite auf Basis des Aktienkurses am Tag der Hauptversammlung betrug 2,4 %.

Die rund 1.100 an der Hauptversammlung teilnehmenden Aktionäre stimmten mit großer Mehrheit den zur Beschlussfassung anstehenden Tagesordnungspunkten zu. Zu den wichtigsten Tagesordnungspunkten zählte die Schaffung genehmigten Kapitals um bis zu EUR 11.475.000,- sowie die Schaffung bedingten Kapitals zur Ausgabe von Wandel- und/oder Optionschuldverschreibungen von bis zu EUR 200,0 Mio. Die genauen Tagesordnungspunkte sowie die Abstimmungsergebnisse können der Internetseite www.gerryweber.com entnommen werden.



KONZERN- ZWISCHENLAGEBERICHT

Über das 1. Halbjahr 2012/13
vom 01.11.2012 bis 30.04.2013

Umsatzentwicklung

Nach einem Umsatzplus von 12,0 % im 1. Quartal 2012/13 konnte die GERRY WEBER International AG ihren Umsatz im 2. Quartal im Vergleich zum Vorjahr nochmals leicht um 3,8 % erhöhen. Betrag der Umsatz im Vorjahresquartal EUR 211,0 Mio., erwirtschaftete die GERRY WEBER Gruppe im 2. Quartal des laufenden Geschäftsjahres einen Konzernumsatz von EUR 219,0 Mio.

Bezogen auf das gesamte 1. Halbjahr 2012/13 ergibt sich ein Konzernumsatz von EUR 403,9 Mio. (1. Hj. 2011/12: EUR 376,0 Mio.). Dies entspricht einer Steigerung im Vergleich zum Vorjahr von 7,4 %.

Die Verlangsamung des Umsatzanstiegs ist insbesondere auf die schwierigen wetterbedingten Rahmenbedingungen in Europa zurückzuführen. War das 1. Quartal 2012/13 (November 2012 – Januar 2013) noch von einem sehr milden Winter belastet, der den Verkauf der Winterware erschwerte, so waren die Monate Februar und März 2013 durch einen nahezu einmaligen Kälteeinbruch geprägt. Aufgrund der widrigen und kalten Wetterbedingungen in fast ganz Europa, verminderte sich die Kundenfrequenz in den Geschäften deutlich im Vergleich zum Vorjahr. Die Folge waren im Vergleich zum Vorjahr rückläufige Umsätze.

Retail Entwicklung

Die Auswirkungen der wetterbedingt schwierigen Rahmenbedingungen und die damit verbundene niedrige Kundenfrequenz in unseren Geschäften haben sich unmittelbar auf unser eigenes Retail Geschäft ausgewirkt. Nach einem Umsatzanstieg von 36,1 % im 1. Quartal 2012/13 verlangsamte sich das Umsatzwachstum im 2. Quartal auf 17,0 %. Dabei ist zu berücksichtigen, dass die erworbenen WISSMACH Filialen im 1. Quartal des Vorjahres noch nicht in den Konzernumsatz einbezogen wurden, da diese erst Mitte März 2012 übernommen wurden. Entsprechend führte dies zu einem positiven Effekt beim Vergleich der beiden Quartale November bis Januar.

In absoluten Zahlen betrug der Umsatz des Retail Segmentes im 2. Quartal des laufenden Geschäftsjahres EUR 80,9 Mio. Wie bereits dargestellt ist der Umsatzanstieg beider Quartale insbesondere auf die neu eröffneten Houses of GERRY WEBER und Monolabel Stores im In- und Ausland und damit auf die Ausweitung der eigenen Verkaufsflächen zurückzuführen.

Betrachtet man das gesamte 1. Halbjahr 2012/13 so betrug der Retail Umsatz EUR 166,6 Mio. Dies entspricht einer Steigerung zum Vorjahr von 26,1 %.

Wie nahezu die gesamte deutsche Modeindustrie haben auch wir auf vergleichbarer Fläche einen Umsatzrückgang verzeichnen müssen. Nach einem Umsatzrückgang von 3,4 % im 1. Quartal 2012/13 im Vergleich zum Vorjahr erhöhte sich dieser auf 4,9 % im 2. Quartal. Betrachtet man beide Quartale zusammen, so betrug der Umsatzrückgang im Vergleich zum Vorjahr 4,1 %. Damit haben wir uns zwar besser entwickelt als der gesamte Modesektor in Deutschland, konnten uns aber nicht vollständig von diesem abkoppeln.

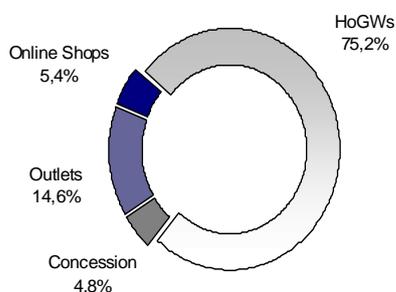
Betrachtet man die Zusammensetzung des Retail Umsatzes nach Vertriebskanälen, so trugen die in Eigenregie geführten Houses of GERRY WEBER und Monolable Stores nahezu 75,2 % zum Umsatzvolumen des Retail Bereichs in den ersten sechs Monaten des laufenden Geschäftsjahres bei. Eine genaue Aufteilung des Retail Segmentes nach Vertriebskanälen kann der folgenden Grafik entnommen werden.

Wholesale Entwicklung

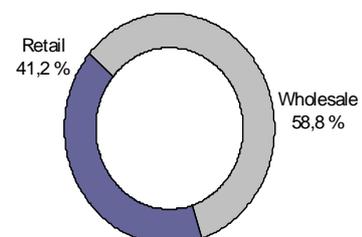
Bei der Betrachtung des Segments Produktion und Wholesale ist zu berücksichtigen, dass die Segmentberichterstattung zum Ende des abgelaufenen Geschäftsjahres 2011/12 umgestellt wurde. Zur besseren Vergleichbarkeit haben wir auch die Segmentberichterstattung des Vorjahres angepasst. Die Folge war eine Veränderung der Wholesale Umsätze für das 1. Halbjahr des Vorjahres um rund EUR 5,0 Mio.

Des Weiteren ist zu berücksichtigen, dass in den Wholesale Umsätzen des vergangenen 1. Halbjahres 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.

Umsatzaufteilung Retail H1 2012/13



Umsatzaufteilung H1 2012/13 nach Segmenten



Das Wholesale Segment erwirtschaftete im 2. Quartal 2012/13 einen Umsatz von EUR 138,1 Mio. (2.Q. 2011/12: EUR 141,8 Mio.). Dies entspricht einem leichten Rückgang von -2,7 %. Betrachtet man das gesamte 1. Halbjahr 2012/13 so ergibt sich ein Wholesale Umsatz von EUR 237,3 Mio. nach EUR 244,0 Mio. im Vorjahr.

Der leichte Umsatzrückgang des Wholesale Segmentes in den ersten sechs Monaten von 2,7 % ist unter anderem auf die schwächere Nachorder unserer Vertriebspartner zurückzuführen. Auch diese wurden von den widrigen wetterbedingten Rahmenbedingungen negativ betroffen, so dass die Wholesale Kunden zum großen Teil keine Nachbestellungen vorgenommen haben. Ferner haben wir bewusst auf Umsatz mit Kunden schwacher Bonität verzichtet, um einem möglichen Ausfallrisiko vorzubeugen.

Im 1. Halbjahr 2012/13 betrug der Anteil des Wholesale Segments am gesamten Konzernumsatz 58,8 % nach 64,9 % im Vorjahr. Der Rückgang ist vor allem auf den Ausbau unseres eigenen Retail Geschäftes im In- und Ausland zurückzuführen.

Entwicklung der Markenumsätze

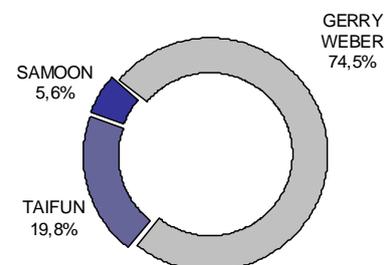
Die inländischen, nicht konsolidierten Markenumsätze unserer Marken GERRY WEBER, GERRY WEBER EDITION, G.W. sowie TAIFUN und SAMOON betragen im 1. Halbjahr 2012/13 insgesamt EUR 322,6 Mio. und lagen damit 2,9 % über dem vergleichbaren Vorjahreswert (EUR 313,5

Mio.). Sie umfassen den Umsatz der Markengesellschaften mit unseren Wholesale Kunden sowie dem eigenen Retail Bereich.

Dabei konnte insbesondere unsere Marke TAIFUN ihren Anteil am gesamten Markenumsatz erhöhen. Betrug der Anteil des Markenumsatzes von TAIFUN im 1. Halbjahr des Vorjahres noch 17,4 %, so erhöhte sich dieser in den ersten sechs Monaten des laufenden Geschäftsjahres auf 19,8 %. Auch unsere Marke für Anschlussgrößen SAMOON konnte ihren Anteil am gesamten Markenumsatz im Quartalsvergleich von 5,0 % auf 5,6 % leicht 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.

Markenanteile H1 2012/13



Betrachtet man den konsolidierten Konzernumsatz in Höhe von EUR 403,9 Mio. nach In- und Auslandsanteil, wurden 66,0 % oder EUR 266,5 Mio. in Deutschland erwirtschaftet.

Die ausländischen Märkte trugen entsprechend EUR 137,4 Mio. zum Gesamtumsatz bei.

Ertragslage

in TEUR	2.Q. 2012/13	2.Q. 2011/12	1.HJ. 2012/13	1.HJ. 2011/12
	01.02. - 30.04.2013	01.02. - 30.04.2013	01.11.2012 - 30.04.2013	01.11.2011 - 30.04.2012
Umsatzerlöse	218.988,0	210.984,5	403.884,0	376.037,3
Sonstige betriebliche Erträge	3.149,9	4.214,6	7.143,6	6.649,6
Bestandsveränderungen	-22.353,8	-22.387,4	-8.052,9	2.055,3
Materialaufwand	-85.685,4	-81.310,5	-184.472,9	-187.024,1
Personalaufwand	-34.429,9	-30.300,7	-69.268,4	-57.616,8
Abschreibungen	-4.710,4	-4.195,4	-10.069,8	-8.087,9
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-49.152,9	-47.562,9	-95.284,5	-84.535,0
Sonstige Steuern	-252,4	-136,9	-512,8	-505,4
OPERATIVES ERGEBNIS	25.553,1	29.305,3	43.366,2	46.973,0
Finanzergebnis	-810,0	-476,4	-1.579,8	-1.018,8
ERGEBNIS DER GEWÖHNLICHEN GESCHÄFTSTÄTIGKEIT	24.743,1	28.828,9	41.786,4	45.954,2
Steuern vom Einkommen und Ertrag	-6.969,6	-8.661,8	-12.463,7	-14.320,7
PERIODENÜBERSCHUSS	17.773,5	20.167,1	29.322,7	31.633,5

Entsprechend der Produktions- und Auslieferzyklen erhöhte sich der Warenbestand im 1. Quartal 2012/13 um EUR 14,3 Mio., während er im 2. Quartal um EUR 22,4 Mio. vermindert wurde. Betrachtet man das gesamte 1. Halbjahr ermittelt sich eine Bestandsverminderung von EUR 8,1 Mio.

Ebenfalls entsprechend unserer Produktionszyklen entwickelte sich die Bruttomarge, die saisonalbedingt im 2. Quartal niedriger ist (50,7%), als im 1. Quartal des Geschäftsjahres (54,3%). Ferner wurde die Bruttomarge im 2. Quartal 2012/13 durch wetterbedingt niedrigere Umsätze des Retail Bereiches belastet. Trotzdem verbesserte sich die Bruttomarge im Halbjahresvergleich von 50,8 % auf 52,3 % im 1. Halbjahr 2012/13.

Die Verbesserung der Bruttomarge weist deutlich auf die verbesserten Einkaufsbedingungen hin sowie den Anstieg des eigenen Retail Anteils am Gesamtumsatz.

Im 2. Quartal 2012/13 betragen die Personalaufwendungen EUR 34,4 Mio. und sind damit zum 1. Quartal nahezu konstant geblieben. Für das gesamte 1. Halbjahr 2012/13 ermittelt sich ein Personalaufwand von EUR 69,3 Mio. (1.Hj. 2011/12: EUR 57,6 Mio.). Der Anstieg im Vergleich zum 1. Halbjahr des Vorjahres beruht vor allem auf die Einbeziehung der neuen WISSMACH Mitarbeiter ab 15. März 2012. Einhergehend mit der Ausweitung des eigenen Retail Geschäftes erhöhte sich auch die Anzahl der Mitarbeiter im Konzern entsprechend, so dass die Personalaufwandsquote von 15,3 % auf 17,1 % angestiegen ist.

Ähnliches gilt für die sonstigen betrieblichen Aufwendungen, die im Vergleich zu den ersten sechs Monaten des Vorjahres von EUR 84,5 Mio. auf EUR 95,3 Mio. angestiegen sind. Gründe für den Anstieg der 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 sind die Mietaufwendungen für die neuen Ladenlokale im Halbjahresvergleich deutlich um rund 29,7 % auf EUR 37,2 Mio. angestiegen.

Vor dem Hintergrund der Expansion des Retail Bereiches und der damit verbundenen Investitionen in das Anlagevermögen der Gesellschaft nahmen die Abschreibungen im 1. Halbjahr 2012/13 um 24,5 % auf EUR 10,1 Mio. zu.

Nach einem nahezu konstanten operativen Ergebnis (EBIT) im 1. Quartal 2012/13 im Vergleich zum Vorjahr, verminderte sich das EBIT im Quartalsvergleich von EUR 29,3 Mio. auf EUR 25,6 Mio. im 2. Quartal des laufenden Geschäftsjahres. Entsprechend verminderte sich die EBIT-Marge von 13,9 % auf nunmehr 11,7 %.

Auf das gesamte 1. Halbjahr 2012/13 bezogen, ermittelt sich ein operatives Ergebnis (EBIT) von EUR 43,4 Mio. (1. Hj. 2011/12: EUR 47,0 Mio.). Die EBIT-Marge ging von 12,5 % auf 10,7 % zurück.

Die ersten sechs Monate des Geschäftsjahres 2012/13 wurden einerseits immer noch durch die Auswirkungen der überdurchschnittlichen Expansion des Retail Segmentes sowie andererseits durch das bereits beschriebene schwache Marktumfeld belastet. Fehlende Umsätze, insbesondere des Retail Bereiches, wirken sich deutlicher auf das operative Ergebnis und damit die Marge aus, als niedrigere Wholesale Umsätze.

Ferner ist zu berücksichtigen, dass neu eröffnete Filialen anfänglich rund 60 % bis 80 % des durchschnittlichen Umsatzniveaus einer bereits länger bestehenden Filiale erzielen, belasten aber das Ergebnis mit 100 % der Fixkosten, wie Personal- oder Mietaufwendungen. Hinzukommt, dass die im letzten Jahr eröffneten Filialen in einem schwierigen Marktumfeld gestartet sind und somit das durchschnittliche Umsatzniveau langsamer erreichen werden.

Vor dem Hintergrund des niedrigeren Marktzinsniveaus verminderten sich die Zinserträge des 1. Halbjahres 2012/13 von

TEUR 227,9 (1.Hj. 2011/12) auf TEUR 46,2, so dass sich das Finanzergebnis leicht auf EUR 1,6 Mio. (1.Hj. 2011/12: TEUR 1,0 Mio.) verschlechterte. Unter Berücksichtigung der Steuern vom Einkommen und Ertrag ergibt sich bei gegebenen Rahmenbedingungen ein Periodenüberschuss für das 1. Halbjahr 2012/13 von EUR 29,3 Mio. (1. Hj. 2011/12: EUR 31,6 Mio.). Parallel zum Rückgang des operativen Ergebnisses im Halbjahresvergleich verminderte sich auch das Ergebnis pro Aktie für das 1. Halbjahr 2012/13 von EUR 0,69 auf EUR 0,64 pro Aktie.

Vermögenslage

Im Vergleich zum Geschäftsjahresende 2011/12 ist die Bilanzsumme der GERRY WEBER International AG zum 30. April 2013 mit EUR 487,3 Mio. nahezu konstant geblieben.

Einem leichten Aufbau von Sachanlagen stand auf der Aktivseite eine geringfügige Verminderung der Vorräte gegenüber. Die Sachanlagen erhöhten sich insbesondere durch die Expansion des Retail Bereiches von EUR 159,6 Mio. auf EUR 164,6 Mio. zum 30. April 2013. Insgesamt betrug das Anlagevermögen zum Ende des 1. Halbjahres EUR 242,5 Mio. (31. Oktober 2012: EUR 238,4 Mio.). Neben den Sachanlagen setzt sich dieses aus nahezu konstanten immateriellen Vermögensgegenständen (EUR 47,8 Mio.) sowie

unserer Renditeimmobilie Halle 30 (EUR 27,5 Mio.) zusammen.

Die kurzfristigen Vermögenswerte blieben zum 30. April 2013 im Vergleich zum 31. Oktober 2012 mit EUR 237,2 Mio. ebenfalls nahezu konstant (31. Oktober 2012: EUR 237,6 Mio.).

Einem Abbau der Vorräte von EUR 120,5 Mio. auf EUR 115,0 Mio. (-4,6 %) stand ein geringfügiger Aufbau der sonstigen kurzfristigen Vermögensgegenstände von EUR 2,2 Mio. gegenüber. Die liquiden Mittel blieben mit EUR 48,2 Mio. (31. Oktober 2012: EUR 49,2 Mio.) nahezu unverändert.

Aufgrund der Erhöhung des Bilanzgewinns im Vergleich zum Geschäftsjahresende um 39,1 % oder EUR 29,3 Mio. auf EUR 104,3 Mio. erhöhte sich auch das Eigenkapital der Gesellschaft im 1. Halbjahr 2013 auf EUR 393,4 Mio. Entsprechend verbesserte sich die Eigenkapitalquote von 75,1% auf 80,7 %.

Die kurz- und langfristigen Finanzschulden der Gesellschaft verminderten sich im 1. Halbjahr 2012/13 bedingt durch die planmäßige Rückführung langfristiger Finanzierungen von EUR 15,3 (31. Oktober 2012) auf EUR 12,6 Mio. Unter Berücksichtigung der liquiden Mittel (EUR 48,2 Mio.) bestehen keine Netto-Finanzschulden der Gesellschaft.

Die sonstigen langfristigen Verbindlichkeiten zum 30. April 2013 in Höhe von EUR 12,1 Mio. beinhalten die Verbindlichkeiten gegenüber dem Minderheitsgesellschafter der beiden niederländischen

Tochtergesellschaften. Nach Erwerb der Mehrheitsbeteiligung an bereits bestehenden niederländischen Houses of GERRY WEBER und Concession Flächen besteht für die verbleibenden 49 % an der Betreiber-gesellschaft eine Kaufoption, die entsprechend bilanziert wurde.

Die gesamten kurzfristigen Schulden verminderten sich in den ersten sechs Monaten des laufenden Geschäftsjahres von EUR 85,2 Mio. auf EUR 59,9 Mio. (-29,7 %). Insbesondere trug die Reduzierung der kurzfristigen Rückstellungen um EUR 7,6 Mio. auf EUR 20,7 Mio. (-26,9 %) sowie die Verminderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen auf EUR 26,1 Mio. (EUR -13,6 Mio.) zum Rückgang der kurzfristigen Schulden bei.

in EUR Mio.	1. HJ. 2012/13	1. HJ. 2011/12
	01.11.12 - 30.04.13	01.11.11 - 30.04.12
Bilanzsumme	487,3	450,1
Eigenkapital	393,4	346,6
Fremdkapital	93,9	103,5
Eigenkapitalquote	80,7%	77,0%
Kennzahlen		
Höchstkurs Aktie (in Euro)	38,35	32,45
Tiefstkurs Aktie (in Euro)	30,18	20,44
Ergebnis je Aktie (in Euro)	0,64	0,69
Investitionen	14,4	38,0
Anzahl Mitarbeiter (zum 30.4.2012)	4.831	4.209

Finanzanlagen und Investitionen

Basierend auf einem operativen Ergebnis im 1. Halbjahr 2012/13 von EUR 43,4 Mio. (1. Hj. 2011/12: EUR 47,0 Mio.) betrug der Mittelzufluss aus der operativen Geschäftstätigkeit EUR 17,1 Mio. Im 1. Halbjahr des Vorjahres betrug dieser EUR 37,1 Mio. Neben einer Abnahme von Verbindlichkeiten von Lieferungen und Leistungen (EUR -7,6 Mio.) sowie der kurzfristigen Rückstellungen (EUR -11,4 Mio.) sind auch höhere Ertrag-steuerzahlungen (EUR 1,8 Mio.) für die Verminderung des Mittelzuflusses aus der operativen Geschäftstätigkeit im Vergleich der Halbjahre ursächlich.

Der Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit verminderte sich im Vergleich der Halbjahre deutlich von EUR 37,8 Mio. auf EUR 14,2 Mio. in den ersten sechs Monaten des laufenden Geschäftsjahres. Dabei ist zu berücksichtigen, dass im 1. Halbjahr des Vorjahres EUR 14,1 Mio. für den Erwerb der Filialen DON GIL und WISSMACH angefallen waren. Ferner verminderten sich im Halbjahresvergleich die Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagen von EUR 19,0 Mio. auf EUR 14,2 Mio. Auch entfielen im 1. Halbjahr 2012/13 die liquiditätswirksamen Investitionen in die Renditeimmobilie Halle 30 (1. Hj. 2011/12: EUR 4,7 Mio.) nahezu vollständig.

Der Mittelabfluss aus der Finanzierungstätigkeit betrug in den ersten sechs Monaten des Geschäftsjahres 2012/13 EUR 2,6 Mio. (1. Hj. 2011/12: EUR 2,9 Mio.) und umfasst

ausschließlich die planmäßige Tilgung langfristiger Finanzkredite.

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.

Entwicklung der Vertriebskanäle

	1.Hj. 2012/13 30.04.2013	2011/12 31.10.2012
RETAIL		
Houses of GERRY WEBER	383	347
Monolabel Stores	149	146
Concession Flächen	73	64
Factory Outlets	19	17
WHOLESALE		
Houses of GERRY WEBER	286	277
Shop-in-Shops	2.841	2.767

Produktion und Wholesale Segment

Zum 30. April 2013 bestanden 286 durch Franchisepartner geführte Houses of GERRY WEBER, davon 215 außerhalb Deutschlands. Es ist zu berücksichtigen, dass 25 niederländische Houses of GERRY WEBER im Vorjahr noch dem Wholesale Bereich zugerechnet wurden. Diese Häuser wurden im August mehrheitlich von der GERRY WEBER Gruppe erworben und nunmehr dem Retail Bereich zugerechnet. Im Vergleich zum Geschäftsjahresende 2011/12 konnten in den ersten sechs Monaten des laufenden Geschäftsjahres neun Franchise Geschäfte eröffnet werden, darunter in Frankreich, Russland und Lybien. Die Zahl der Shop-in-Shops erhöhte sich im 1. Halbjahr 2012/13 um 74 auf 2.841, wobei zu beachten ist, dass insbesondere Shop-in-Shop Flächen in Deutschland und der Schweiz zusammengelegt wurden.

Das Wholesale Segment erwirtschaftete im 2. Quartal 2012/13 einen Umsatz von EUR 138,1 Mio. (2.Q. 2011/12: EUR 141,8 Mio.). Dies entspricht einem leichten Rückgang von -2,7 %. Betrachtet man das gesamte 1. Halbjahr 2012/13 so ergibt sich ein Wholesale Umsatz von EUR 237,3 Mio. nach EUR 244,0 Mio. im Vorjahr.

Wie bereits im Kapitel „Umsatzentwicklung“ dieses Zwischenberichtes dargestellt, beruht der leichte Umsatzrückgang des Wholesale Segmentes in den ersten sechs Monaten von 2,7 % unter anderem auf die fehlende Nachorder unserer Vertriebspartner. Ferner haben wir auf Umsatz mit Kunden schwacher Bonität verzichtet, um einem möglichen Ausfallrisiko vorzubeugen.

Parallel zum Umsatzrückgang von EUR 6,6 Mio. im 1. Halbjahr 2012/13 verminderte sich auch das Wholesale Periodenergebnis vor Steuern (EBT), bei nahezu gleichbleibender Kostenstruktur, leicht von EUR 35,7 Mio. auf EUR 33,4 Mio.

Die Investitionen in das langfristige Vermögen des Wholesale Bereiches reduzierten sich im Halbjahresvergleich von EUR 14,2 Mio. auf EUR 5,0 Mio. Die Anzahl der Mitarbeiter erhöhte sich um 6,9 % auf 1.389 (1. Hj. 2011/12: 1.299). Die Einstellung neuer Mitarbeiter ist unter anderem der weiteren Internationalisierung des Wholesale Bereiches geschuldet.

Retail Segment

Zum Ende des Berichtszeitraumes (30. April 2013) betrug die Anzahl der in Eigenregie geführten Houses of GERRY WEBER im In- und Ausland 383 sowie der eigenen Monolabel Stores 149. Somit wurden im 1. Quartal 2012/13 insgesamt 20 neue Einzelhandelsflächen und im 2. Quartal weitere 19 Filialen eröffnet. Wir sind damit auf einem guten Weg, das selbst gesetzte Ziel von 65 bis 75 Neueröffnungen in diesem Geschäftsjahr zu erreichen. Dabei wurden in den ersten sechs Monaten des laufenden Geschäftsjahres 31 eigene Filialen in Deutschland und sieben im Ausland eröffnet, darunter Neueröffnungen in den Niederlanden und Polen.

Die Auswirkungen der wetterbedingt schwierigen Rahmenbedingungen und die damit verbundene niedrige Kundenfrequenz auf die Umsätze unseres Retail Segmentes haben wir ausführlich im Kapitel „Umsatzentwicklung“ dieses Zwischenberichtes dargestellt. Aufgrund der Neueröffnungen und der damit verbundenen Ausweitung der eigenen Verkaufsfläche in den letzten Monate erhöhte sich der Retail Umsatz im Halbjahresvergleich um 26,1 % auf EUR 166,6 Mio. (1. Hj. 2011/12: EUR 132, 1 Mio.). Dabei ist zu berücksichtigen, dass die erworbenen WISSMACH Filialen im 1. Quartal des Vorjahres noch nicht in den Konzernumsatz einbezogen wurden

Betrachtet man den Anteil des Retail Umsatzes am gesamten Konzernumsatz, so erhöhte sich dieser von 35,0 % (zum 30. April 2012) auf nunmehr 41,2 %.

Das Retail Ergebnis vor Steuern (EBT) verminderte sich im Vergleich zum 1. Halbjahr des Vorjahres von EUR 6,2 Mio. auf EUR 4,5 Mio. Wie bereits dargestellt, ist der Rückgang der Profitabilität unter anderem auf die Auswirkungen der überdurchschnittlichen Expansion des Retail Segmentes sowie auf das schwache Marktumfeld und die damit verbundene niedrigere Kundenfrequenz in den Filialen zurückzuführen. Ferner führte der früh

einsetzende Winterschlussverkauf im Januar 2013 zu einer weiteren Reduzierung der Margen.

Vor dem Hintergrund der Retail Expansion erhöhte sich auch das Vermögen dieses Segmentes im Halbjahresvergleich von EUR 145,5 Mio. auf EUR 231,4 Mio. Dieses umfasst auch die Mietereinbauten sowie die Betriebs- und Geschäftsausstattung der neu eröffneten Filialen. Die Schulden dieses Segmentes erhöhten sich entsprechend von EUR 145,5 Mio. auf EUR 165,2 Mio.

Die Anzahl der Retail Mitarbeiter stieg ebenfalls von 2.508 auf 3.335.

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.

Auch im Sinne unserer Kundinnen sind wir bestrebt, hochwertige Ware einzukaufen, die unter sozial- und umweltverträglichen Bedingungen hergestellt wird. Zur Erfassung, Verbesserung und Sicherstellung sozialverträglicher Arbeitsbedingungen haben wir bereits 2010 einen eigenen Bereich Corporate Social Responsibility eingerichtet und eigene Sozialstandards definiert. Alle unsere Fertigungspartner durchlaufen umfangreiche Audits, bevor sie als Produzenten der GERRY WEBER Gruppe zugelassen werden.

Alle Lieferanten der GERRY WEBER Gruppe müssen als Grundlage der Geschäftsbeziehung eine Vereinbarung zur Einhaltung der sozialen Standards (Social Compliance Agreement, SCA) unterzeichnen. Durch die Unterzeichnung

erkennen die Lieferanten den Verhaltenskodex der GERRY WEBER Gruppe an und verpflichten sich, diese Regeln auch auf ihre Subunternehmer anzuwenden.

Unser Verhaltenskodex basiert auf den Richtlinien der Business Social Compliance Initiative (BSCI), deren Mitglied wir ebenfalls sind.

Unsere Produktionspartner unterliegen einer strikten und kontinuierlichen Kontrolle durch die BSCI. Darüber hinaus führen wir unsere eigenen Prüfungen bei den Lieferanten vor Ort durch. Gerade erst im Frühjahr dieses Jahres war die zuständige Kollegin in Bangladesh und hat sich bei möglichen Produzenten vor Ort ein eigenes Bild machen können.

Neben der Unterzeichnung und Einhaltung unseres Verhaltenskodex werden alle Lieferanten vor Beginn der Zusammenarbeit darauf verpflichtet, nur gesundheitlich unbedenkliche Materialien zu verwenden und einwandfreie Produkte zu liefern. Wir haben einen umfangreichen Anforderungskatalog definiert, der die gesetzlichen Bestimmungen abdeckt und darüber hinaus in vielen Punkten die gültigen Standards übertrifft. Die Einhaltung dieses Anforderungskatalogs ist unerlässlich und gewährleistet die hohe Qualität und Sicherheit unserer Produkte.

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 (30. April 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. Halbjahr 2012/13 waren es aufgrund der überdurchschnittlichen Geschäftsausweitung in Deutschland sogar 66,0 %. Das wirtschaftliche Umfeld sowie die Wetterbedingungen in Deutschland sowie die Konsumneigung der privaten Haushalte spielt dadurch für unsere Umsatz- und Ertragsentwicklung eine besondere Bedeutung.

Das deutsche Bruttoinlandsprodukt (preis- und kalenderbereinigt) erhöhte sich im 1. Quartal 2013 im Vergleich zum Vorquartal nur geringfügig um 0,1 %. Trotz der langsamen Erholung der Konjunktur und dem nahezu unverändert niedrigen Wirtschaftswachstum in Deutschland hat sich die Verbraucherstimmung in Deutschland, laut GfK-Konsumklima Index Mai 2013, leicht verbessert. Eine auf hohem Niveau befindliche Beschäftigung, gute Tarifabschlüsse sowie eine sinkende Inflation stützen die gute Verbraucherstimmung in Deutschland. Folglich legen sowohl die Konjunktur- als auch die Einkommenserwartung im Mai 2013 leicht zu. Im Rahmen dieser Einschätzungen behauptet auch die Anschaffungsneigung ihr ohnehin sehr gutes Niveau. Insgesamt also zufriedenstellende wirtschaftliche Voraussetzung für unser Geschäft in Deutschland.

Allerdings wurde der Modesektor, wie bereits in unserem 1. Quartal 2012/13, weiterhin durch die schlechten Wetterbedingungen negativ beeinflusst. Waren die Wintermonate

November 2012 bis Januar 2013 zu warm für den Verkauf der Winterware, so begann ab Februar 2013 eine Kältewelle, die bis Ende Mai 2013 anhielt. Gerade in den Monaten Februar und März 2013, in denen die Frühjahr-/Sommerware auf die Verkaufsflächen geliefert wurde, waren von winterlichen und kalten Temperaturen geprägt. Die Folge war, dass die Kundenfrequenz in den Innenstädten und somit in den Geschäften deutlich niedriger als in den Vorjahren war.

Einhergehend mit den niedrigen Kundenzahlen in den Geschäften verzeichnete die gesamte Industrie geringere Umsätze im Vergleich zum Vorjahr. Der TW Testclub, ein unabhängiges Panel des Fachmagazins Textilwirtschaft, weist für den Monate Februar 2013 einen Umsatzrückgang von -2 % und für März 2013 sogar von - 10 % aus. Selbst der ab der 2. Monatshälfte wetterbedingt zufriedenstellende April weist nur ein ausgeglichenes Umsatzwachstum von 0 % aus.

Wie bereits im Zwischenlagebericht dargestellt, konnte sich auch die GERRY WEBER Gruppe diesen wetterbedingt schwierigen Rahmenbedingungen nicht entziehen. Aufgrund der neu eröffneten Verkaufsflächen konnten wir den Retail Umsatz zwar um 17,0 % im Vergleich zum 2. Quartal des Vorjahres steigern, mussten auf vergleichbarer Fläche jedoch auch Umsatzrückgänge von 4,9 % hinnehmen. Damit haben wir uns in diesen schwierigen Monaten besser als der Gesamtmarkt entwickelt.

Wir gehen davon aus, dass die Konsumneigung in Gesamteuropa auch weiterhin von der Schuldenkrise und den daraus resultierenden Folgen beeinflusst werden wird. Entscheidend für die Konsumneigung der Verbraucher wird die wirtschaftliche Entwicklung in den einzelnen Ländern sein.

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 wirtschaftlichen 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.

Unabhängig von der wirtschaftlichen Entwicklung in Europa wird unser Geschäft vom weiteren wetterbedingten Verlauf des Sommers und auch des frühen Herbstes abhängen. Sollte der Sommer ebenso kalt und regnerisch sein wie das Frühjahr, so besteht weiterhin die Gefahr rückläufiger Umsatzentwicklungen in den einzelnen Monaten.

Weitere Geschäftsentwicklung und Prognose

Aufgrund des wetterbedingt schwächeren 1. Halbjahres 2012/13 sowie der Gefahr weiterhin negativer Belastungen aufgrund der herrschenden Wetterbedingungen in Europa, gehen wir, für das laufende Geschäftsjahr davon aus, die Ende Januar 2013 gegebenen Umsatz- und Ertragsplanung für das gesamte Geschäftsjahr 2012/13 nicht erreichen zu können. Vor diesem Hintergrund aktualisieren wir unsere selbst gesteckten, kurzfristigen Ziele für das gesamte Geschäftsjahr 2012/13. Sind wir ursprünglich von einem Umsatzziel zwischen EUR 890 und 900 Mio. ausgegangen, so rechnen wir nunmehr mit einem Umsatz zwischen EUR 860 und 870 Mio. für das laufende Geschäftsjahr. Fehlende Umsätze, insbesondere aus dem Retail Sektor, höhere Abschriften, aufgrund einer längerer Schlussverkaufsphase sowie weitere Belastungen aus der fortgeführten Retail Expansion führen entsprechend zu einer Aktualisierung des operativen Ergebnisses (EBIT). Nach einem erwarteten operativen Ergebnis von ursprünglich EUR 131 – 135 Mio. gehen wir bei einem weiterhin unsicheren Marktumfeld derzeit von einem EBIT von rund EUR 120 Mio. für das gesamte Geschäftsjahr 2012/13 aus.

Auch wenn wir die von uns gesetzten Ziele kurzfristig nicht erreichen werden, halten wir unsere mittel- und langfristigen Ziele aufrecht, in den nächsten 18-24 Monaten einen Umsatz von EUR 1,0 Mrd. zu generieren und das bei einer operativen

Marge (EBIT-Marge) von mindestens 15 %. Dies bedeutet, dass wir auch weiterhin von einem profitablen Wachstum der GERRY WEBER Gruppe ausgehen und unseren Expansionsweg konsequent weiter fortführen werden.

Aufgrund unserer einzigartigen Markenpositionierung, der operativen Stärken, unserer Kundenstruktur und vor allem aufgrund der international gegebenen Wachstumschancen ist die erfolgreiche Wachstumsstory „GERRY WEBER“ auch weiterhin intakt. Daher halten wir 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. den Niederlanden, 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. Mit 39 Neueröffnungen im 1. Halbjahr 2012/13 sind wir dabei auf einem guten Weg, unsere Expansionsziele zu erreichen.

Aber auch unser Wholesale Bereich wird weiter wachsen. Insbesondere in Ländern außerhalb der Eurozone 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.

Wie bereits dargestellt, das GERRY WEBER Geschäftsmodell ist weiterhin auf Wachstum ausgerichtet. Auch wenn wir aufgrund der negativen wetterbedingten Rahmenbedingungen kurzfristig unsere hohen selbstgesteckten Wachstumsziele für das Geschäftsjahr 2012/13 nicht erreichen werden, gehen wir weiterhin von einem dynamischen und profitablen Wachstum der Gesellschaft für die Zukunft aus.

GERRY WEBER International AG
Zwischenbericht über das 1. Halbjahr 2012/13

KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG NACH IFRS in TEUR

über das 2. Quartal 2012/13 (01.2. – 30.04.2013) sowie
über das 1. Halbjahr 2012/13 (01.11.2012 - 30.04.2013)

in TEUR	2.Q. 2012/13	2.Q. 2011/12	1.HJ. 2012/13	1.HJ. 2011/12
	01.02. - 30.04.2013	01.02. - 30.04.2013	01.11.2012 - 30.04.2013	01.11.2011 - 30.04.2012
Umsatzerlöse	218.988,0	210.984,5	403.884,0	376.037,3
Sonstige betriebliche Erträge	3.149,9	4.214,6	7.143,6	6.649,6
Bestandsveränderungen	-22.353,8	-22.387,4	-8.052,9	2.055,3
Materialaufwand	-85.685,4	-81.310,5	-184.472,9	-187.024,1
Personalaufwand	-34.429,9	-30.300,7	-69.268,4	-57.616,8
Abschreibungen	-4.710,4	-4.195,4	-10.069,8	-8.087,9
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-49.152,9	-47.562,9	-95.284,5	-84.535,0
Sonstige Steuern	-252,4	-136,9	-512,8	-505,4
OPERATIVES ERGEBNIS	25.553,1	29.305,3	43.366,2	46.973,0
Finanzergebnis				
Erträge aus Ausleihungen des Finanzanlagevermögens	1,5	-74,5	3,3	0,0
Zinserträge	26,8	116,1	46,2	227,9
Abschreibungen auf Finanzanlagen	0,0	0,0	0,0	0,0
Nebenkosten des Geldverkehrs	-241,2	-187,8	-432,6	-383,0
Zinsaufwendungen	-597,0	-330,2	-1.196,7	-863,7
	-810,0	-476,4	-1.579,8	-1.018,8
ERGEBNIS DER GEWÖHNLICHEN GESCHÄFTSTÄTIGKEIT	24.743,1	28.828,9	41.786,4	45.954,2
Steuern vom Einkommen und Ertrag				
Steuern des Berichtszeitraums	-7.437,3	-9.395,8	-12.696,7	-14.961,5
Latente Steuern	467,7	734,0	233,0	640,8
	-6.969,6	-8.661,8	-12.463,7	-14.320,7
PERIODENÜBERSCHUSS	17.773,5	20.167,1	29.322,7	31.633,5
Ergebnis je Aktie (unverwässert)	0,39	0,44	0,64	0,69

KONZERNBILANZ NACH IFRS in TEUR

zum 30. April 2013

AKTIVA	1.HJ. 2012/13	2011/12
in TEUR	30. April 2013	31. Okt. 2012
LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE		
Anlagevermögen		
Immaterielle Vermögensgegenstände	47.843,4	48.504,3
Sachanlagen	164.617,2	159.561,3
Renditeimmobilien	27.454,5	27.532,0
Finanzanlagen	2.587,3	2.796,7
Andere langfristige Aktiva		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	150,1	225,2
Sonstige Vermögensgegenstände	0,0	0,0
Ertragsteuerforderungen	2.179,6	2.179,6
Aktive latente Steuern	5.243,3	5.244,6
	250.075,4	246.043,6
KURZFRISTIGE VERMÖGENSWERTE		
Vorräte	115.037,0	120.546,0
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	55.202,5	54.543,8
Sonstige Vermögensgegenstände	14.635,3	12.395,7
Markenrechte zur Veräußerung bestimmt	441,0	441,0
Ertragsteuerforderungen	3.684,0	493,5
Liquide Mittel	48.202,8	49.159,1
	237.202,6	237.579,1
	487.278,0	483.622,7

KONZERNBILANZ NACH IFRS in TEUR

zum 30. April 2013

PASSIVA	1.HJ. 2012/13	2011/12
in TEUR	30. April 2013	31. Okt. 2012
EIGENKAPITAL		
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	990,4	-212,5
Fremdwährungsdifferenzen	-553,9	-400,5
Bilanzgewinn	104.305,8	74.983,1
	393.376,9	363.004,8
LANGFRISTIGE SCHULDEN		
Personalarückstellungen	178,8	190,5
Sonstige Rückstellungen	5.432,1	5.005,0
Finanzschulden	7.428,6	9.857,1
Sonstige Verbindlichkeiten	12.122,0	11.816,7
Passive latente Steuern	8.801,2	8.520,0
	33.962,6	35.389,3
KURZFRISTIGE SCHULDEN		
Rückstellungen		
Steuerrückstellungen	2.813,5	3.699,3
Personalarückstellungen	9.625,1	12.594,9
Sonstige Rückstellungen	8.243,4	12.005,1
Verbindlichkeiten		
Finanzschulden	5.215,9	5.408,0
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	26.083,2	39.723,2
Sonstige Verbindlichkeiten	7.957,5	11.798,2
	59.938,5	85.228,7
	487.278,0	483.622,7

KONZERN-EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG GEM. IFRS IN TEUR

über das 1. Halbjahr 2011/12 (01.11.2011 – 30.04.2012)

in TEUR	Gezeichnetes Kapital	Kapital-rücklage	Gewinn-rücklagen	Kumulierte erfolgsneutrale Veränderung	Fremd-währungs-differenzen	Bilanz-gewinn	Eigen-kapital
Stand 01.11.2012	45.906,0	102.386,9	140.341,7	-212,5	-400,5	74.983,1	363.004,7
Verkauf eigener Aktien							0,0
Einstellung in die Gewinnrücklagen der AG							0,0
Anpassung Fremdwährungsdifferenzen					-153,4		-153,4
Erfolgsneutrale Devisentermingeschäfte				1.202,9			1.202,9
Periodenüberschuss						29.322,7	29.322,7
STAND 30.04.2013	45.906,0	102.386,9	140.341,7	990,4	-553,9	104.305,8	393.376,9

in TEUR	Gezeichnetes Kapital	Kapital-rücklage	Gewinn-rücklagen	Kumulierte erfolgsneutrale Veränderung	Fremd-währungs-differenzen	Bilanz-gewinn	Eigen-kapital
Stand 01.11.2011	45.906,0	102.386,9	105.341,7	-646,4	-62,1	60.991,0	313.917,2
Verkauf eigener Aktien							0,0
Einstellung in die Gewinnrücklagen der AG							0,0
Anpassung Fremdwährungsdifferenzen					-192,3		-192,3
Erfolgsneutrale Devisentermingeschäfte				1.241,4			1.241,4
Periodenüberschuss						31.633,5	31.633,5
STAND 30.04.2012	45.906,0	102.386,9	105.341,7	595,0	-254,4	92.624,5	346.599,8

SEGMENTBERICHT NACH GESCHÄFTSBEREICHEN GEM. IFRS in TEUR

über das 2. Quartal 2012/13 (01.2.2012 – 30.04.2013)

2. Quartal 2012/13	Produktion und Wholesale von Damenoberbekleidung	Retail von Damenoberbekleidung	Übrige Segmente	Konsolidierungsbuchungen	Gesamt
in TEUR					
Umsatzerlöse nach Sparten	138.064,2	80.923,8	0,0	0,0	218.988,0
EBT (Earnings Before Tax)	20.592,2	2.357,9	387,6	1.405,3	24.743,0
Abschreibungen auf Sachanlagen	2.333,7	2.072,2	145,6	158,9	4.710,4
Zinserträge	71,9	0,0	0,0	-45,1	26,8
Zinsaufwendungen	359,7	427,3	0,0	-190,0	597,0
Vermögen (zum 30. April 2012)	347.961,8	231.448,8	30.056,0	-122.188,6	487.278,0
Schulden (zum 30. April 2012)	46.452,9	165.181,4	0,0	-117.733,2	93.901,1
Investitionen in das langfristige Vermögen	3.799,6	5.392,9	-1.277,9	0,0	7.914,6
Anzahl der Mitarbeiter (Durchschnitt)	1.460	3.264	1	0	4.725

2. Quartal 2011/12	Produktion und Wholesale von Damenoberbekleidung	Retail von Damenoberbekleidung	Übrige Segmente	Konsolidierungsbuchungen	Gesamt
in TEUR					
Umsatzerlöse nach Sparten	141.829,4	69.154,6	0,0	0,0	210.984,0
EBT (Earnings Before Tax)	22.413,6	3.253,4	413,4	2.748,6	28.829,0
Abschreibungen auf Sachanlagen	2.424,3	1.611,0	141,8	19,0	4.196,1
Zinserträge	185,2	50,7	0,0	-120,0	115,9
Zinsaufwendungen	256,6	167,1	0,0	-92,8	330,9
Vermögen	371.404,4	145.469,0	25.803,0	-92.562,4	450.114,0
Schulden	29.757,1	123.193,5	0,0	-49.666,6	103.284,0
Investitionen in das langfristige Vermögen	13.815,6	6.887,2	699,2	0,0	21.402,0
Anzahl der Mitarbeiter (Durchschnitt)	1.362	2.445	1	0	3.808

GERRY WEBER International AG
Zwischenbericht über das 1. Halbjahr 2012/13

SEGMENTBERICHT NACH GESCHÄFTSBEREICHEN GEM. IFRS in TEUR

über das 1. Halbjahr 2012/13 (01.11.2012 – 30.04.2013)

1. Halbjahr 2012/13	Produktion und Wholesale von Damenoberbekleidung	Retail von Damenoberbekleidung	Übrige Segmente	Konsolidierungsbuchungen	Gesamt
in TEUR					
Umsatzerlöse nach Sparten	237.326,3	166.557,7	0,0	0,0	403.884,0
EBT (Earnings Before Tax)	33.441,9	4.533,0	798,2	3.013,3	41.786,4
Abschreibungen auf Sachanlagen	4.636,6	4.848,6	285,0	299,6	10.069,8
Zinserträge	160,9	0,0	0,0	-114,7	46,2
Zinsaufwendungen	894,8	549,2	0,0	-247,3	1.196,7
Vermögen	347.961,8	231.448,8	30.056,0	-122.188,6	487.278,0
Schulden	46.452,9	165.181,4	0,0	-117.733,2	93.901,1
Investitionen in das langfristige Vermögen	4.705,6	9.235,3	461,2	0,0	14.402,1
Anzahl der Mitarbeiter (Durchschnitt)	1.389	3.335	1	0	4.726

1. Halbjahr 2011/12	Produktion und Wholesale von Damenoberbekleidung	Retail von Damenoberbekleidung	Übrige Segmente	Konsolidierungsbuchungen	Gesamt
in TEUR					
Umsatzerlöse nach Sparten	243.979,0	132.058,0	0,0	0,0	376.037,0
EBT (Earnings Before Tax)	35.689,9	6.189,0	961,1	3.114,0	45.954,0
Abschreibungen auf Sachanlagen	4.619,2	2.978,0	208,8	282,0	8.088,0
Zinserträge	294,6	77,7	0,0	-144,4	227,9
Zinsaufwendungen	728,8	279,7	0,0	-144,6	863,9
Vermögen	371.404,4	145.469,0	25.803,0	-92.562,4	450.114,0
Schulden	29.757,1	123.193,5	0,0	-49.666,6	103.284,0
Investitionen in das langfristige Vermögen	14.181,6	9.783,2	5.389,2	0,0	29.354,0
Anzahl der Mitarbeiter (Durchschnitt)	1.299	2.508	1	0	3.808

KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG NACH IFRS in TEUR

über das 1. Halbjahr 2011/12 (01.11.2012 - 30.04.2013)

in TEUR	1.HJ. 2012/13	1.HJ. 2011/12
	01.11.2012 - 30.04.2013	01.11.2011 - 30.04.2012
Operatives Ergebnis	43.366,2	46.973,0
Abschreibungen	10.069,8	8.087,9
Gewinn / Verlust aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	-7,9	-1,1
Zunahme / Abnahme des Vorratsvermögens	5.509,0	258,6
Zunahme / Abnahme der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	-583,7	1.665,9
Zunahme / Abnahme der übrigen Aktiva, die nicht der Investitions- und Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	-1.154,8	-9.301,8
Zunahme / Abnahme der Rückstellungen	-6.316,3	5.077,9
Zunahme / Abnahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-13.995,0	-6.355,4
Zunahme / Abnahme der übrigen Passiva, die nicht der Investitions- und Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	-3.055,3	5.672,4
Ertragsteuerzahlungen	-16.772,9	-14.950,6
Sonstige nicht zahlungswirksame Aufwendungen / Erträge	0,1	0,0
Mittelzufluss/ -abfluss aus operativer Geschäftstätigkeit	17.059,2	37.126,8
Erträge aus Ausleihungen	3,4	0,1
Zinserträge	46,2	227,9
Nebenkosten des Geldverkehrs	-432,6	-383,1
Zinsaufwendungen	-841,7	-863,7
Mittelzufluss/ -abfluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit	15.834,5	36.108,0
Einzahlungen für Abgänge von Sachanlagevermögen und immateriellem Anlagevermögen	22,6	1,0
Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen und das immaterielle Anlagevermögen	-14.240,9	-18.991,9
Auszahlungen für den Erwerb von vollkonsolidierten Unternehmen und sonstigen Geschäftseinheiten, abzüglich übernommener Zahlungsmittel	0,0	-14.098,0
Auszahlungen für Investitionen in Renditeimmobilien	-161,2	-4.724,6
Einzahlungen aus Abgängen von Finanzanlagevermögen	209,4	123,0
Auszahlungen für Investitionen in das Finanzanlagevermögen	0,0	-140,0
Mittelzufluss/ -abfluss aus der Investitionstätigkeit	-14.170,1	-37.830,5
Einzahlungen aus dem Verkauf eigener Aktien	0,0	0,0
Einzahlungen / Auszahlungen für Aufnahme bzw. Tilgung von Finanzkrediten	-2.620,6	-2.925,7
Mittelzufluss/ -abfluss aus der Finanzierungstätigkeit	-2.620,6	-2.925,7
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestands	-956,3	-4.648,1
Finanzmittelbestand am Anfang des Geschäftsjahres	49.159,1	90.584,7
FINANZMITTELBESTAND AM ENDE DER BERICHTSPERIODE	48.202,8	85.936,6

ERLÄUTERnde ANHANGANGABEN

zum Konzern-Zwischenabschluss der GERRY WEBER International AG zum 30. April 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 das 2. Quartal sowie das 1. Halbjahr des laufenden Geschäftsjahres (1.02.2013 – 30.04.2013) bzw. (1.11.2012 – 30.04.2013) 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 2. Quartal sowie das 1. Halbjahr 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. Halbjahr 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 30. April 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 verfügten 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 30. April 2013 EUR 12,1 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.

	1. HJ. 2012/13 1.11.2012-30.4.2013	1. HJ. 2011/12 1.11.2011-30.4.2012
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
Februar 2013	45.905.960 x 1/12	45.905.960 x 1/12
März 2013	45.905.960 x 1/12	45.905.960 x 1/12
April 2013	45.905.960 x 1/12	45.905.960 x 1/12
	= 45.905.960 Stück	= 45.905.960 Stück

Das Ergebnis pro Aktie beträgt im 1. Halbjahr 2012/13 entsprechend EUR 0,64 (1. Halbjahr 2011/12: EUR 0,69)

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 Bucharth 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 (30. April 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.

Versicherung der gesetzlichen Vertreter

„Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen für die Zwischenberichterstattung der Konzern-Zwischenabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und im Konzern-Zwischenlagebericht 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

GERRY WEBER International AG

Der Vorstand

Gerhard Weber

Doris Strätker

Dr. David Frink

FINANZKALENDER

Hauptversammlung	6. Juni 2013
Veröffentlichung des 6-Monatsabschlusses	14. Juni 2013
Analystenkonferenz	25. 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

Internet: 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.