

GERRY WEBER
INTERNATIONAL AG



Neunmonatsbericht
2012/13

ZWISCHENBERICHT
ZUM 3. QUARTAL 2012/13

ÜBERBLICK ÜBER DIE ERSTEN NEUN MONATE 2012/13

in EUR Mio.	3.Q. 2012/13	3.Q. 2011/12	9M 2012/13	9M 2011/12
	1.05.13 - 31.07.13	01.5.12 - 31.07.12	01.11.12 - 31.07.13	01.11.11 - 31.07.12
Umsatz	189,0	178,4	592,8	554,4
Wholesale	95,8	96,2	333,1	340,1
Retail	93,2	82,2	259,7	214,3
Ertragskennzahlen				
EBITDA	22,6	24,4	76,1	79,5
EBITDA-Marge	12,0%	13,7%	12,8%	14,3%
EBIT	17,4	19,7	60,7	66,7
EBIT-Marge	9,2%	11,0%	10,2%	12,0%
EBT	16,7	19,3	58,5	65,3
EBT-Marge	8,9%	10,8%	9,9%	11,8%
Periodenüberschuss	11,5	12,8	40,8	44,5

Waren die ersten sechs Monate unseres Geschäftsjahres (November 2012 bis April 2013) durch ein wetterbedingt äußerst schwieriges Marktumfeld geprägt, das mit deutlichen Umsatzeinbußen für die gesamte Modebranche verbunden war, so stabilisierte sich das Marktumfeld in unserem 3. Quartal 2012/13. Trotz des leichten Aufwärtstrends konnten die fehlenden Umsätze der vorangegangenen Monate jedoch nicht vollständig aufgeholt werden.

Auch der TW Testclub, ein unabhängiges Panel des Fachmagazins Textilwirtschaft, weist, nach deutlichen Rückgängen von -2 % bis -10 % in den Monaten November 2012 bis April 2013, für den Mai 2013 eine ausgeglichene Umsatzentwicklung im Vergleich zum Vorjahr aus.

Nach einem leichten Umsatzanstieg im Juni 2013 von 1 %, ermittelte sich für den Juli 2013 wieder ein Minus von 1 %.

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 Umsatzwachstum auf vergleichbarer Fläche im Geschäftsjahr 2010/11 von 7,7 % und in 2011/12 von 3,3 % kehrte sich nach den hohen Vorgaben der letzten Jahre das Wachstum auf bestehender Fläche in einen Rückgang; im 1. Halbjahr 2012/13 auf minus 4,1 %.

Der Rückgang war, wie bereits dargestellt, vor allem auf die ungünstigen wetterbedingten Rahmenbedingungen und somit auf eine niedrigere Kundenfrequenz in den Geschäften zurückzuführen. Im 3. Quartal 2012/13 konnten wir diese Umsatzminderung nicht vollständig kompensieren, so dass sich für die ersten neun Monate der Umsatzrückgang auf vergleichbarer Fläche von 3,7 % ermittelt.

Betrachtet man das gesamte Gruppenwachstum, ergibt sich für die ersten neun Monate des laufenden Geschäftsjahres ein Umsatzanstieg von 6,9 % auf EUR 592,8 Mio. (Vorjahr: EUR 554,4 Mio.). Das Wachstum beruht vor allem auf der Expansion und der Ausweitung der eigenen Verkaufsflächen in den letzten zwei Jahren. Alleine im Geschäftsjahr 2011/12 wurden rund 230 neue in Eigenregie geführte Einzelhandelsfilialen eröffnet und 25 ehemals im Franchise geführte Houses of GERRY WEBER in den Niederlanden übernommen. Eine genaue Aufteilung des Gruppenumsatzes nach Segmenten und Quartalen kann dem Zwischenlagebericht entnommen werden.

Vor dem Hintergrund der überdurchschnittlichen Ausweitung der eigenen Verkaufsflächen, insbesondere im letzten Geschäftsjahr, dem schwierigen Marktumfeld sowie der daraus resultierenden länger andauernden Schlussverkaufsphase hat sich die operative Marge der GERRY WEBER Gruppe im 3. Quartal 2012/13 im Vergleich zum Vorjahresquartal von 11,0 % auf 9,2 % vermindert. Betrachtet man die ersten neun Monate des laufenden Geschäftsjahres, so

ermittelt sich eine Margenreduzierung von 12,0 % auf 10,2 %. Das operative Ergebnis (EBIT) nach neun Monaten beträgt EUR 60,7 Mio. nach EUR 66,7 Mio. zum 31. Juli 2012.

Entsprechend verminderte sich das Konzernergebnis nach Steuern von EUR 44,5 Mio. auf 40,8 Mio. Dies entspricht nach neun Monaten 2012/13 einem Ergebnis pro Aktie von EUR 0,89 (9M Vorjahr: EUR 0,97).

Nach überdurchschnittlichen Wachstumsprüngen in den letzten Geschäftsjahren haben wir aufgrund der negativen wetterbedingten Rahmenbedingungen unsere selbstgesteckten kurzfristigen Wachstumsziele für das Geschäftsjahr 2012/13 leicht reduziert. Ziel für das am 31. Oktober 2013 endende Geschäftsjahr ist nunmehr die Erreichung einer Steigerung des Konzernumsatzes von 6 % bis 7 % im Vergleich zum Vorjahr 2011/12. Dies würde einem Umsatz von etwa EUR 850 Mio. entsprechen und damit immer noch rund EUR 50 Mio. über den Vorjahreswerten liegen. Auf Basis dieses Umsatzniveaus gehen wir davon aus, auch aufgrund der Belastungen aus der Retail Expansion, ein operatives Ergebnis (EBIT) von rund EUR 105 Mio. zu erreichen.

Das Geschäftsmodell der GERRY WEBER Gruppe ist jedoch auf langfristiges und nachhaltiges Wachstum ausgerichtet. Daher gehen wir auch weiterhin von einem dynamischen und profitablen Wachstum der Gesellschaft für die Zukunft aus.

in EUR Mio.	9M 2012/13	9M 2011/12
	01.11.12 - 31.07.13	01.11.11 - 31.07.12
Bilanzsumme	477,6	429,4
Eigenkapital	369,5	330,6
Fremdkapital	108,1	98,8
Eigenkapitalquote	77,4%	77,0%
Kennzahlen		
Höchstkurs Aktie (in Euro)	38,35	34,55
Tiefstkurs Aktie (in Euro)	30,18	28,14
Ergebnis je Aktie (in Euro)	0,89	0,97
Investitionen	17,8	54,6
Anzahl Mitarbeiter (zum 31.7.)	4.723	4.283

Die GERRY WEBER AKTIE

Nach einem rasanten Anstieg des Aktienkurses der GERRY WEBER Aktie im letzten Geschäftsjahr 2011/12 von rund 56 % blieb der Aktienkurs in den letzten zwölf Monaten nahezu unverändert. Nach seinem Tiefststand von EUR 30,18 Ende April 2013 erholte sich der Kurs in den Monaten Mai bis Juli wieder auf EUR 33,67 am 31. Juli 2013. Betrachtet man die ersten neun Monate des laufenden Geschäftsjahres so verminderte sich der Kurs geringfügig um 3,8 %. Dabei berücksichtigten die Marktteilnehmer nicht nur das wetterbedingt schwierige Marktumfeld in der Modebranche, sondern auch die überdurchschnittliche Kursperformance der Aktie in den vorangegangenen Jahren.

Entsprechend lag die Performance der GERRY WEBER Aktie unterhalb des Performanceanstiegs des Vergleichsindex MDAX.

Betrachtet man die letzten zwei Jahre so hat sich die GERRY WEBER Aktie mit einer Kurssteigerung von 45,5 % deutlich besser entwickelt als der MDAX mit 38,8 %.

Zur Vorstellung der Equity Story der GERRY WEBER Gruppe sowie zur fortlaufenden Aktualisierung des Geschäftsverlaufes hat die Gesellschaft in den ersten neun Monaten des laufenden Geschäftsjahres an fünf nationalen und internationalen Investorenkonferenzen teilgenommen. Ferner wurde die Entwicklung der GERRY WEBER Gruppe an sieben Roadshowtagen in verschiedenen europäischen Städten und den USA präsentiert. Großen Zuspruch fand auch die Teilnahme an den Aktionärsforen für private Anleger.



KONZERN- ZWISCHENLAGEBERICHT

Über die ersten neun Monate 2012/13
vom 01.11.2012 bis 31.07.2013

Umsatzentwicklung

Nach einem Umsatzplus von 7,4 % im 1. Halbjahr 2012/13 konnte die GERRY WEBER International AG ihren Umsatz im 3. Quartal im Vergleich zum Vorjahr nochmals um 5,9 % erhöhen. Betrag der Umsatz im Vorjahresquartal EUR 178,4 Mio., erwirtschaftete die GERRY WEBER Gruppe im 3. Quartal des laufenden Geschäftsjahres einen Konzernumsatz von EUR 189,0 Mio.

Bezogen auf die ersten neun Monate 2012/13 ergibt sich ein Konzernumsatz von EUR 592,8 Mio. (9M 2011/12: EUR 554,4 Mio.). Dies entspricht einer Steigerung im Vergleich zum Vorjahr von 6,9 %.

Die geringfügige Verlangsamung des Umsatzwachstums ist auf verschiedene externe und interne Faktoren zurückzuführen:

Insbesondere das 1. Halbjahr unseres Geschäftsjahres wurde von schlechten Wetterbedingungen für unser Geschäftsmodell belastet. War das 1. Quartal 2012/13 (November 2012 – Januar 2013) noch von einem sehr milden Winter gekennzeichnet, der den Verkauf der Winterware erschwerte, so waren insbesondere die Monate Februar bis April 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. Die Folge waren im Vergleich zum Vorjahr rückläufige Umsätze nahezu für die gesamte Modebranche. Im 3. Quartal verbesserte sich die Wetterlage und die Umsätze in der Modebranche stabilisierten sich wieder. Trotzdem konnten die im 1. Halbjahr 2012/13 fehlenden Umsätze nicht vollständig in den Monaten Mai bis Juli 2013 kompensiert werden.

Die GERRY WEBER Gruppe hat im letzten Geschäftsjahr 2011/12 die Anzahl ihrer eigenen Verkaufsflächen nahezu verdoppelt. Zum einen ist eine solche Expansion mit entsprechenden Investitionen und Anlaufkosten verbunden und andererseits tragen neu eröffnete Filialen weniger zum Ertrag der Gesellschaft bei. Ein neu eröffnetes Geschäft erreicht normalerweise nach ca. 24 bis 30 Monaten ein durchschnittliches Umsatzniveau und damit auch einen durchschnittlichen Ertragsbeitrag. Unsere neu eröffneten Filialen starteten in dem bereits beschriebenen schwierigen Marktumfeld, so dass ihre Umsatzentwicklung langsamer vonstatten ging und nicht den geplanten Ertragsbeitrag leisten konnte.

Trotz der beschriebenen schwierigen Rahmenbedingungen konnte die GERRY WEBER Gruppe weiter wachsen und ihren Umsatz nach neun Monaten im Vergleich zum Vorjahr um 6,9 % erhöhen.

Retail Entwicklung

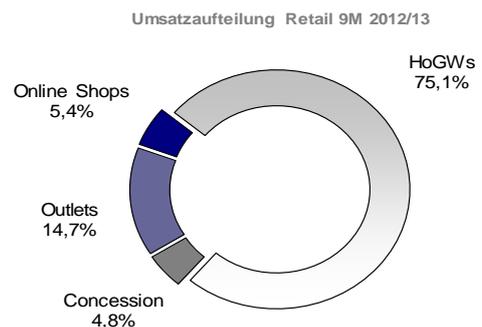
Nach einem Umsatzanstieg des Retail Bereiches im 1. Halbjahr 2012/13 von 26,1 % erhöhte sich der Retail Umsatz im 3. Quartal nochmals um 13,3 %. Dabei ist zu berücksichtigen, dass im 1. Quartal des Vorjahres die erworbenen WISSMACH Filialen nicht einbezogen wurden und entsprechend die Umsatzbasis niedriger war. In absoluten Zahlen betrug der Umsatz des Retail Segmentes im 3. Quartal des laufenden Geschäftsjahres EUR 93,1 Mio.

Insbesondere das 3. Quartal 2012/13 wurde von einer längeren und von höheren Abschriften geprägten Sommerschlussverkaufssaison negativ beeinflusst. Ware, die aufgrund des extrem kalten Frühjahrs nicht verkauft werden konnte, wurde insbesondere im Juli 2013 mit verstärkten Abschlägen in den Filialen und Outlets verkauft.

Betrachtet man die ersten neun Monate 2012/13, so betrug der Retail Umsatz EUR 259,7 Mio. (9M Vorjahr: EUR 214,3 Mio.) Dies entspricht einer Steigerung zum Vorjahr von 21,2 %.

Wie bereits dargestellt führten verschiedene Faktoren zu einem niedrigeren Umsatzausweis als ursprünglich von uns erwartet. Neben dem schlechten Wetter für unsere Branche, den daraus resultierenden längeren Schlussverkaufsphasen und höheren Abschriften, trugen die neu eröffneten Retail Filialen einen geringeren Anteil zum Konzernumsatz bei.

Betrachtet man die Zusammensetzung des Retail Umsatzes nach Vertriebskanälen, so trugen die in Eigenregie geführten Houses of GERRY WEBER und Monolabel Stores nahezu 75,1 % zum Umsatzvolumen des Retail Bereiches in den ersten neun Monaten des laufenden Geschäftsjahres bei. Eine genaue Aufteilung des Retail Segmentes nach Vertriebskanälen kann der folgenden Grafik entnommen werden.

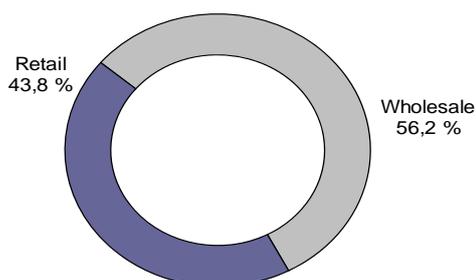


Wholesale Entwicklung

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 die ersten neun Monate des Vorjahres um rund EUR 7,5 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 9M 2012/13 nach Segmenten



Auch unsere Wholesale Kunden wurden insbesondere in den Monaten November 2012 bis Mai 2013 von dem schwierigen Marktumfeld negativ beeinflusst. Entsprechend verminderte sich unserer Wholesale Umsatz im 1. Halbjahr 2012/13 um 2,7 %. Der leichte Umsatzrückgang des Wholesale Segmentes in den ersten sechs Monaten ist unter anderem auf die schwächere wetterbedingte Nachorder unserer Vertriebspartner zurückzuführen.

Im 3. Quartal des laufenden Geschäftsjahres erzielte das Wholesale Segment einen Umsatz nahezu auf Vorjahresniveau von EUR 95,8 Mio. (Q3 Vorjahr: EUR 96,2 Mio.).

Betrachtet man die ersten neun Monate 2012/13 so ergibt sich ein zum Vorjahr leicht verminderter Wholesale Umsatz (-2,0 %) von EUR 340,2 Mio. nach EUR 332,6 Mio. im Vorjahr.

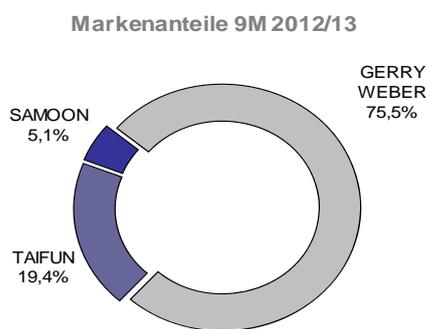
Nach neun Monaten betrug der Anteil des Wholesale Segments am gesamten Konzernumsatz 56,2 % nach 61,4 % im Vorjahr. Der Rückgang ist vor allem auf den Ausbau unseres eigenen Retail Geschäftes im In- und Ausland zurückzuführen.

Entwicklung der Markenumsätze

In den ersten neun Monaten des laufenden Geschäftsjahres betragen die inländischen, nicht konsolidierten Markenumsätze unserer Marken GERRY WEBER, GERRY WEBER EDITION, G.W. sowie TAIFUN und SAMOON insgesamt EUR 453,9 Mio. und lagen damit 2,6 % über dem vergleichbaren Vorjahreswert (EUR 442,2 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 in den ersten neun Monaten des Vorjahres noch 17,3 %, so erhöhte sich dieser zum 31. Juli 2013 auf 19,4 %. Dies ist einerseits auf den Ausbau der Monolabel Stores der Marke TAIFUN in Deutschland, aber auch auf die bessere Marktdurchdringung auf unseren internationalen Märkten zurückzuführen.

Auch unsere Marke für Anschlussgrößen SAMOON konnte ihren Anteil am gesamten Markenumsatz im Quartalsvergleich von 4,8 % auf 5,1 % leicht erhöhen.



Teilt man den konsolidierten Konzernumsatz nach neun Monaten des laufenden Geschäftsjahres in Höhe von EUR 592,8 Mio. nach In- und Auslandsanteil, wurden 66,9 % oder EUR 396,9 Mio. in Deutschland erwirtschaftet.

Ertragslage

in EUR Mio.	3.Q. 2012/13	3.Q. 2011/12
	1.5. - 31.7.2013	1.5. - 31.7.2012
Umsatzerlöse	189,0	178,4
Sonstige betriebliche Erträge	4,0	4,0
Bestandsveränderungen	15,8	40,4
Materialaufwand	-97,4	-119,7
Personalaufwand	-37,1	-33,3
Abschreibungen	-5,3	-4,7
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-51,4	-45,3
Sonstige Steuern	-0,3	-0,1
OPERATIVES ERGEBNIS	17,3	19,7
Finanzergebnis	-0,6	-0,3
ERGEBNIS DER GEWÖHNLICHEN GESCHÄFTSTÄTIGKEIT	16,6	19,3
Steuern vom Einkommen und Ertrag	-5,2	-6,5
PERIODENÜBERSCHUSS	11,4	12,8

Die kontinuierlich weiter fortgeführte Expansion der GERRY WEBER International AG beeinflusst auch im 3. Quartal des Geschäftsjahres 2012/13 die Ertragslage der Unternehmensgruppe. Im laufenden Geschäftsjahr wurden netto 42 eigene Filialen neu eröffnet. Dies spiegelt sich einerseits in einem Umsatzanstieg im Vergleich zum Vorjahreszeitraum und andererseits in höheren Aufwendungen für Personal und Mieten für die Ladenlokale wider.

Nach einem wetterbedingt vergleichsweise schwachen 1. Halbjahr erzielte die Unternehmensgruppe im 3. Quartal 2012/13 einen Umsatzerlös von EUR 189,0 Mio. Dies entspricht einer Steigerung um 5,9 % zum Vorjahresquartal, die hauptsächlich auf die Ausweitung der eigenen Verkaufsflächen zurückzuführen ist. Vor dem Hintergrund des

schwierigen Marktumfeldes verbunden mit der niedrigen Kundenfrequenz in den Geschäften sowie der daraus resultierenden länger andauernden Schlussverkaufsphase hat sich die operative Marge der GERRY WEBER Gruppe im 3. Quartal 2012/13 im Vergleich zum Vorjahresquartal von 11,0 % auf 9,2 % vermindert.

Hinzu kommt, dass neu eröffnete Filialen die ersten Monate nach Eröffnung weniger zum Ertrag der Gesellschaft beitragen. Ein neu eröffnetes Geschäft erreicht normalerweise nach ca. 24 bis 30 Monaten ein durchschnittliches Umsatzniveau und damit auch einen durchschnittlichen Ertragsbeitrag. Unsere neu eröffneten Filialen starteten in dem bereits beschriebenen schwierigen Marktumfeld, so dass ihre Umsatzentwicklung langsamer von statten ging und nicht den geplanten Ertragsbeitrag leisten konnten.

Den saisonal üblichen Produktions- und Auslieferungszyklen folgend erhöhten sich die Bestandsveränderungen im 3. Quartal um EUR 15,8 Mio. nachdem diese im vorangegangenen 2. Quartal um 22,4 Mio. gesunken waren.

Einerseits wirkte sich die Ausweitung des Retail Anteils am Konzernumsatz grundsätzlich positiv auf unsere Bruttomarge aus, andererseits wurde diese durch den langen Sommerschlussverkauf im Juli 2013 belastet. Trotz höherer Abschriften und damit verbundener verminderter Umsätze konnten wir die Bruttomarge im Vergleich zum Q3 des Vorjahres von 55,6 % auf 56,8 % verbessern.

Aufgrund der kontinuierlichen Ausweitung des eigenen Retail Bereiches erhöhten sich

die Personalaufwendungen im 3. Quartal 2012/13 auf EUR 37,1 Mio. (Q3 Vorjahr: EUR 33,3 Mio.). Diese Tendenz spiegelt sich auch in gestiegenen Mitarbeiterzahlen wider: 4.723 Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen sind für die GERRY WEBER Gruppe weltweit tätig (9M Vorjahr: 4.283).

Eine vergleichbare Tendenz ist auch bei den sonstigen betrieblichen Aufwendungen festzustellen, die sich im Quartalsvergleich von EUR 45,3 Mio. auf EUR 51,4 Mio. erhöhten.

Das operative Ergebnis (EBIT) blieb im 3. Quartal mit EUR 17,4 Mio. unter dem Vorjahreswert von EUR 19,7 Mio. In Folge dessen beträgt sich die EBIT-Marge auf 9,2 % (3.Q. 2011/12: 11,0 %).

Neun Monate (9M) 2012/13

in EUR Mio.	9M 2012/13 01.11.12 - 31.07.13	9M 2011/12 01.11.11 - 31.07.12
Umsatzerlöse	592,8	554,4
Sonstige betriebliche Erträge	11,2	10,6
Bestandsveränderungen	7,7	33,6
Materialaufwand	-281,9	-297,8
Personalaufwand	-106,3	-90,9
Abschreibungen	-15,4	-12,8
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-146,7	-129,8
Sonstige Steuern	-0,8	-0,6
OPERATIVES ERGEBNIS	60,7	66,7
Finanzergebnis	-2,2	-1,4
ERGEBNIS DER GEWÖHNLICHEN GESCHÄFTSTÄTIGKEIT	58,5	65,3
Steuern vom Einkommen und Ertrag	-17,7	-20,8
PERIODENÜBERSCHUSS	40,8	44,5

Betrachtet man die ersten neun Monate des laufenden Geschäftsjahres so ergibt sich

insgesamt ein Umsatz von EUR 592,8 Mio. Entsprechend konnte ein Umsatzplus von 6,9% im Vergleich zum Vorjahresergebnis erzielt werden.

Mit einer positiven Bestandsveränderung von EUR 7,7 Mio. im Vergleich zu EUR 33,6 Mio. im Vorjahreszeitraum liegt die Bestandserhöhung deutlich unter dem Vorjahreswert. Dies erklärt sich im Wesentlichen durch die im Vorjahr überproportional hohen Bestände, die für die Erstaussstattung der umgewandelten WISSMACH Filialen notwendig waren. Insbesondere aufgrund des höheren Retail Anteils am Gesamtumsatz verbesserte sich die Bruttomarge in den ersten neun Monaten 2012/13 auf 53,8 % (9M Vorjahr: 52,3 %).

Wie schon erwähnt zeigen sich die aus der Expansion resultierenden Effekte vor allem in den Personalaufwendungen, aber auch in den Abschreibungen und den sonstigen betrieblichen Aufwendungen in Form von gestiegenen Mietaufwendungen sowie umsatzabhängigen Transport- und Logistikkosten. Insgesamt erhöhten sich die sonstigen betrieblichen Aufwendungen im Vergleich der Neunmonatszahlen um 13,0 % auf EUR 146,7 Mio. (9M Vorjahr: EUR 129,8 Mio.). Die Personalaufwendungen beliefen sich zum Ende des dritten Quartals auf EUR 106,3 Mio. Die Personaleinsatzquote beträgt 17,9 % im Vergleich zu 16,4 % im Vorjahreszeitraum.

Ähnliches gilt für die Abschreibungen. Diese sind mit EUR 15,4 Mio. im Vergleich zum Vorjahr um 20 % gestiegen. Die Erhöhung resultiert insbesondere aus der Neueröffnung eigener Retail Geschäfte, deren Einbauten und Innenausstattung zu

einem Anstieg der planmäßigen Abschreibungen führten.

Auf die gesamte Periode bezogen ergibt sich ein operatives Ergebnis (EBIT) von EUR 60,7 Mio. im Vergleich zu EUR 66,7 Mio. in den ersten neun Monaten des Vorjahres. Die Gründe für die Verminderung des operativen Ergebnisses von 8,9 % haben wir bereits in diesem Zwischenlagebericht ausführlich erläutert. Die EBIT-Marge sank damit von 12 % auf 10,2 %.

Unter Berücksichtigung des Finanzergebnisses (EUR -2,2 Mio.) sowie der Steuern vom Einkommen und Ertrag (EUR -17,7 Mio.) erzielte die GERRY WEBER Gruppe einen Periodenüberschuss von EUR 40,8 Mio. (9M Vorjahr: EUR 44,5 Mio.). Entsprechend verminderte sich das Ergebnis pro Aktie von EUR 0,97 auf 0,89.

Vermögenslage

Mit einer Veränderung von -1,2 % ist die Bilanzsumme der GERRY WEBER International AG mit EUR 477,6 Mio. im Vergleich zum Geschäftsjahresende 2011/12 (EUR 483,6 Mio.) nahezu konstant geblieben.

Auf der Aktivseite der Bilanz waren die langfristigen Vermögenswerte einerseits durch einen geringen Anstieg der Sachanlagen (+2,2 %) auf EUR 163,0 Mio. und andererseits durch eine Verminderung der Buchwerte der immateriellen Vermögenswerte (-1,8 %) auf EUR 47,6 Mio. geprägt. In Summe führte dieses zu keiner

signifikanten Veränderung der langfristigen Vermögenswerte, die zum 31. Juli 2013 EUR 248,0 Mio. betragen.

Die Vorräte erhöhten sich in den ersten neun Monaten 2012/13 im Vergleich zum Geschäftsjahresende 2011/12 um 5,9 % oder EUR 7,1 Mio. auf EUR 127,6 Mio. Der Anstieg basiert vor allem auf der Ausweitung der eigenen Retail Flächen sowie des saisonbedingten Anstiegs der Vorratsbestände im 3. Quartal, in dem üblicherweise der erste Teil der Herbst-/Winterkollektionen in die Zentrallager geliefert wird. Die Auslieferung dieser Kollektionen erfolgt ab Mitte Juli und dauert bis in das 4. Quartal unseres Geschäftsjahres an.

Die liquiden Mittel verminderten sich im Vergleich zum 31. Oktober 2012 deutlich um EUR 28,7 Mio. auf EUR 20,4 Mio. Entsprechend des bereits dargestellten Produktions- und Lieferzyklus eines Teils der Herbst-/ Winterkollektionen wurden diese teilweise planmäßig vorfinanziert. Hinzukommt die Auszahlung der Dividende im 3. Quartal 2012/13 in Höhe von EUR 34,4 Mio., die ebenfalls zu einem Mittelabfluss geführt hat.

Insgesamt reduzierten sich die kurzfristigen Vermögenswerte um EUR 7,9 Mio. im Vergleich zum Geschäftsjahresende auf EUR 229,6 Mio.

Gemäß Hauptversammlungsbeschluss vom 6. Juni 2013 wurden im 3. Quartal 2012/13 EUR 20,0 Mio. aus dem Bilanzgewinn in die

Gewinnrücklagen eingestellt. Entsprechend erhöhten sich die Gewinnrücklagen zum 31. Juli 2013 im Vergleich zum Geschäftsjahresende 2011/12 von EUR 140,3 Mio. auf EUR 160,3 Mio. Trotz der Zuführung des Q3 Periodenüberschusses verminderte sich der Bilanzgewinn zum 31. Juli 2013 auf EUR 61,4 Mio., was insbesondere auf die Zahlung der Dividende sowie die genannte Einstellung in die Gewinnrücklagen zurückzuführen ist. Insgesamt erhöhte sich das Eigenkapital nach neun Monaten des laufenden Geschäftsjahres jedoch auf EUR 369,5 Mio. (+1,8 %), was einer Eigenkapitalquote von 77,4 % (31. Oktober 2012: 75,1 %) entspricht.

Die langfristigen Schulden zum 31. Juli 2013 verminderten sich im Vergleich zum Geschäftsjahresende 31. Oktober 2012 von EUR 35,4 Mio. auf EUR 32,0 Mio., was vor allem auf eine Reduzierung der langfristigen Finanzschulden um EUR 4,1 Mio. auf EUR 5,7 Mio. im Rahmen der planmäßigen Tilgung zurückzuführen ist. Die sonstigen langfristigen Verbindlichkeiten zum 31. Juli 2013 in Höhe von EUR 12,4 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 Betreibergesellschaft eine Kaufoption, die entsprechend bilanziert wurde.

Die kurzfristigen Finanzschulden hingegen erhöhten sich von EUR 5,4 Mio. auf EUR 25,6 Mio. Im Gegenzug verminderten sich die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen proportional um EUR 19,0 Mio. auf EUR 20,8 Mio. Insgesamt verminderten sich die kurzfristigen Schulden um EUR 9,2 Mio. (-10,8 %) auf EUR 76,0 Mio. im Vergleich zum Geschäftsjahresende 2011/12.

Finanzanlagen und Investitionen

Vor dem Hintergrund des schwierigen wetterbedingten Marktumfeldes, insbesondere in den ersten sechs Monaten unseres Geschäftsjahres, sowie dem niedrigeren als erwarteten Ertragsbeitrag der neu eröffneten eigenen Retail Filialen, hat sich der Mittelzufluss aus dem operativen Geschäft im Vergleich zum Vorjahr von EUR 12,8 Mio. auf EUR 8,7 Mio. vermindert.

Basierend auf einem operativen Ergebnis von EUR 60,7 Mio. (9M Vorjahr: 66,7 Mio.) führte die Abnahme von Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen (EUR -19,5 Mio.) sowie leicht höhere Ertragssteuerzahlungen (EUR 2,5 Mio.) zur Verminderung des Mittelzuflusses aus der operativen Geschäftstätigkeit im Vergleich der ersten neun Monate.

Unter Berücksichtigung des Finanzergebnisses ermittelt sich ein Mittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit von EUR 7,0 Mio. (9M Vorjahr: EUR 11,4 Mio.).

Der Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit verminderte sich im Vergleich zu den ersten neun Monaten des Vorjahres deutlich von EUR 54,4 Mio. auf EUR 17,4 Mio. Dabei ist zu berücksichtigen, dass das Vorjahr insbesondere durch die Erwerbe DON GIL und WISSMACH in Höhe von EUR 14,1 Mio. beeinflusst wurde. Ferner verminderten sich die Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagen von EUR 34,0 Mio. auf EUR 17,6 Mio. Mittelabflüsse in Sachanlagen sind vor allem Investitionen in Mietereinbauten und Ladenausstattungen für neu eröffnete Geschäfte. Der Mittelabfluss aus der Finanzierungstätigkeit wurde wie im Q3 des Vorjahres durch die Auszahlung der Dividende in Höhe von EUR 34,4 Mio. (Vorjahr: EUR 29,8 Mio.) beeinflusst.

Aufgrund der dargestellten Mittelzu- und abflüsse ermittelt sich ein Finanzmittelabfluss zum 31. Juli 2013 von EUR 28,7 Mio. Entsprechend verminderte sich der Finanzmittelbestand zum Ende des 3. Quartals im Vergleich zum 2. Quartal 2012/13 auf EUR 20,4 Mio. (30. April 2013: EUR 48,2 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.

Entwicklung der Vertriebskanäle

	9M 2012/13 31.07.2013	2011/12 31.10.2012
RETAIL		
Houses of GERRY WEBER	389	347
Monolabel Stores	146	146
Concession Flächen	74	64
Factory Outlets	22	17
WHOLESALE		
Houses of GERRY WEBER	287	277
Shop-in-Shops	2.807	2.767

Insgesamt wurden in den ersten neun Monaten des laufenden Geschäftsjahres 53 neue in Eigenregie geführte Houses of GERRY WEBER und Monolabel Stores (TAIFUN, SAMOON, EDITION) eröffnet. Expansionsschwerpunkte liegen einerseits in den noch nicht ausreichend erschlossenen Regionen Deutschlands und andererseits in den Niederlanden und Polen.

Bei den 53 Neueröffnungen in den ersten neun Monaten 2012/12 handelt es sich überwiegend um Houses of GERRY WEBER sowie vier SAMOON Filialen. Daneben wurden sechs Filialen, die nicht unseren Performance-Anforderungen entsprachen, geschlossen.

11 der neuen eigenen Filialen wurden im Ausland eröffnet, unter anderem drei in den Niederlanden und sechs in Polen. Aufgrund von Umstrukturierungen bzw. aus unserer Sicht unzureichender Performance haben wir sechs Filialen im Ausland geschlossen. Saldiert man Neueröffnungen und Schließungen, so haben wir in den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres 2012/13 netto 42 neue eigene Filialen im In- und Ausland eröffnet.

Mit zehn neu eröffneten Franchise-Häusern liegt die Anzahl an nicht in Eigenregie geführten HoGWs bei nunmehr 287. Dabei liegt der Schwerpunkt außerhalb Deutschlands vor allem in Russland (47 HoGWs), dem Mittleren Osten (25 HoGWs) und Belgien (21 HoGWs). Dabei ist zu berücksichtigen, dass wir zum 1. August 2013 insgesamt 19 der belgischen Franchise Filialen mehrheitlich übernommen haben. Diese werden zukünftig dem Retail Bereich zugerechnet werden.

Daneben betreibt GERRY WEBER derzeit insgesamt 2.807 Shop-in-Shops und 74 Concession-Flächen. In den vergangenen neun Monaten kamen vier neue Concession-Flächen in Spanien hinzu. Während sich die Mehrheit der Concession-Flächen im Ausland (Spanien und den Niederlanden) befinden, sind die meisten Shop-in-Shops in Deutschland (2.284).

22 eigene Outlet Stores vervollständigen die Vertriebskanäle des stationären Handels.

Daneben gewinnt der Online-Handel immer mehr an Bedeutung. Auch hier geht die internationale Expansion weiter voran. Neben dem Deutschen Online Shop betreibt die GERRY WEBER International AG auch eigene Plattformen in Österreich, den Niederlanden und der Schweiz. Anfang September ging zur Unterstützung der eigenen Retail Flächen der neue E-Shop Polen online. Für das nächste Geschäftsjahr sind in weiteren Ländern Online Shops geplant.

Produktion und Wholesale Segment

Im 3. Quartal 2012/13 erwirtschaftete der Wholesale Bereich einen Umsatz von EUR 95,8 Mio., (9M Vorjahr: EUR 96,2 Mio.). Trotz des auch für den Wholesale Bereich schwierigen Marktumfeldes konnten wir somit im Vergleich zum Vorjahresquartal einen nahezu konstanten Wholesale Umsatz generieren. Dies ist vor allem auf die weitere Internationalisierung unseres Wholesale Vertriebes zurückzuführen.

Betrachtet man die ersten neun Monate 2012/13 so ergibt sich ein Wholesale Umsatz von EUR 333,1 Mio. nach EUR 340,2 Mio. im Vorjahr.

Der leichte Umsatzrückgang des Wholesale Segmentes in den ersten neun Monaten von 2,0 % beruht neben der wetterbedingt deutlich schwächeren Nachorder unserer Vertriebspartner auch auf einem bewussten Umsatzverzicht mit Kunden schwacher Bonität, um einem möglichen Ausfallrisiko vorzubeugen.

Parallel zum Umsatzrückgang von EUR 7,0 Mio. in den ersten neun Monaten 2012/13 verminderte sich auch das Wholesale Periodenergebnis vor Steuern (EBT), bei nahezu gleichbleibender Kostenstruktur, leicht von EUR 56,9 Mio. auf EUR 51,1 Mio.

Die Wholesale Investitionen in das langfristige Vermögen in den ersten neun Monaten reduzierten sich im Vergleich zur Vorjahresperiode von EUR 17,3 Mio. auf EUR 6,4 Mio. Vor dem Hintergrund der weiteren Internationalisierung unseres Wholesale Geschäftes erhöhte sich die Anzahl der Mitarbeiter von 1.318 auf 1.370.

Retail Segment

Wie bereits dargestellt betrug die Anzahl der in Eigenregie geführten Houses of GERRY WEBER im In- und Ausland 389 sowie der eigenen Monolabel Stores 146. Somit erhöhte sich die Netto-Anzahl von eigenen Stores in den ersten neun Monaten um 42 eigene Filialen. Wir sind damit auf einem guten Weg, das selbst gesetzte Ziel von 65

bis 75 Neueröffnungen in diesem Geschäftsjahr zu erreichen.

Nach einem Umsatzanstieg des Retail Bereiches im 1. Halbjahr 2012/13 von 26,1 % erhöhte sich der Retail Umsatz im 3. Quartal nochmals um 13,3 %. Dabei ist zu berücksichtigen, dass im 1. Quartal des Vorjahres die erworbenen WISSMACH Filialen nicht einbezogen wurden und entsprechend die Umsatzbasis niedriger war.

Betrachtet man die ersten neun Monate dieses Geschäftsjahres, so erhöhte sich der Retail Umsatz von EUR 214,3 Mio. auf EUR 259,7 Mio. Der Anstieg von 21,2 % ist bei einem Umsatzrückgang von 3,7 % auf vergleichbarer Fläche, auf die Expansion und damit Verkaufsflächenausweitung zurückzuführen.

Der Retail Umsatz am gesamten Konzernumsatz der ersten neun Monaten erhöhte sich von 38,6 % (zum 31. Juli 2012) auf nunmehr 43,8 %. Alleine im 3. Quartal 2012/13 betrug der Retail Anteil 49,3 %.

Das Retail Ergebnis vor Steuern (EBT) blieb im Vergleich zu den ersten neun Monaten des Vorjahres mit EUR 5,0 Mio. nahezu konstant (9M Vorjahr: EUR 4,9 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.

Vor dem Hintergrund der Retail Expansion erhöhte sich auch das Vermögen dieses Segmentes im Periodenvergleich von EUR 181,9 Mio. auf EUR 220,9 Mio. Dieses umfasst auch die Mietereinbauten sowie die Betriebs- und Geschäftsausstattung der neu eröffneten Filialen. Die Schulden dieses Segmentes erhöhten sich entsprechend von EUR 138,6 Mio. auf EUR 169,7 Mio.

Die Anzahl der Retail Mitarbeiter stieg ebenfalls von 2.964 auf 3.352.

CHANCEN- UND RISIKOBERICHT

Die GERRY WEBER Gruppe erwirtschaftet rund 66,9 % ihres Umsatzes in Deutschland. Trotz anhaltender schlechter Wirtschaftsdaten in vielen Ländern Europas besteht auf unserem Heimatmarkt Deutschland auch weiterhin ein positives Konsumumfeld. Dies

belegt unter anderem der aktuelle GfK Konsumklimaindex, der im August 2013 mit 6,9 Zählern (Vormonat Juli 2013: 7,0 Zählern) auf hohem Niveau verharrte.

Den schlechten Wetterbedingungen für die gesamte Modeindustrie in ganz Europa konnte sich auch der deutsche Markt nicht entziehen. So sank der Umsatz der Modebranche in Deutschland in den ersten sechs Monaten des Kalenderjahres 2013 im Vergleich zum Vorjahr um mehr als 3 %.

Weder die wirtschaftliche Lage oder das Konsumverhalten in unseren Absatzmärkten noch die Wetterbedingungen können wir als Unternehmen beeinflussen.

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.

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

Die GERRY WEBER International AG hat sich mit seinem belgischen Franchisepartner geeinigt, mit Wirkung zum 1. August 2013 einen Anteil von 51 % an seinen 19 lokalen Houses of GERRY WEBER in Belgien zu erwerben. Ferner wurden ebenfalls 51 % der bisherigen Vertriebsorganisation für die Regionen Belgien und Luxemburg übernommen. Der Kaufpreis für die Mehrheitsbeteiligungen beträgt insgesamt EUR 7,97 Mio.

Die übernommenen Gesellschaften werden ab 1. August 2013 vollständig in den Konzernabschluss der GERRY WEBER Gruppe einbezogen und bis auf die belgische Vertriebsorganisation zukünftig dem Retail Bereich zugerechnet. Entsprechend der vertraglichen Regelungen besteht für die verbleibenden 49 % ab dem Jahr 2017 ein Vorkaufsrecht zugunsten der GERRY WEBER International AG.

Seit fast 25 Jahren werden die Marken GERRY WEBER, TAIFUN und SAMOON durch unseren Partner in Belgien vertrieben. Das erste HOUSE of GERRY WEBER wurde unter seiner Leitung bereits 2006 in Antwerpen eröffnet. Heute werden die GERRY WEBER Kollektionen sowohl über ausgewählte Handelspartner als auch in 19 Filialen mit einer Verkaufsfläche von rund 4.400 qm angeboten. Mietverträge für die Eröffnung weiterer drei HOUSES of GERRY WEBER wurden bereits geschlossen. Die lokale Geschäftsführung wird auch weiterhin in den bewährten Händen unseres Partners

liegen, der uns bei der weiteren Expansion in Belgien unterstützen wird. Die Transaktion bestätigt die Strategie der Gesellschaft, in ausgewählten Kernmärkten Europas, weiter mit dem eigenen Retail Geschäft zu expandieren.

PROGNOSEBERICHT

Wirtschaftliche Lage und Branchenumfeld

Mit einem in Deutschland erwirtschafteten Umsatzanteil von 66,9 % sind das wirtschaftliche Umfeld sowie die Konsumneigung der privaten Haushalte auf unserem Heimatmarkt von besonderer Bedeutung für unsere Umsatz- und Ertragsentwicklung. Neben Deutschland zählen unsere europäischen Nachbarländer ebenso wie Russland zu unseren wichtigsten Märkten.

Im 2. Quartal 2013 stieg das Bruttoinlandsprodukt (preis-, saison- und kalenderbereinigt) in Deutschland mit 0,7 % stärker als von vielen Marktteilnehmern erwartet. Entsprechend hat sich das Konsumklima im 2. Quartal 2013 und in den Folgemonaten auf hohem Niveau stabilisiert. Die jüngste Veröffentlichung des GfK-Konsumklimaindex Ende August 2013 verzeichnete zwar leichte Rückgänge in der Konjunktur- und Einkommenserwartung der Befragten, blieben jedoch, auch aufgrund der stabilen Beschäftigungslage, auf einem überaus hohen Niveau. Die Konsumneigung der deutschen Konsumenten scheint ungebrochen. Mit 44,4 Zählern erreichte die

Konsumneigung der Bundesbürger im August 2013 den höchsten Stand seit 2006. Grundsätzlich gute Voraussetzungen für die Modebranche.

Der Einfluss des Wetters auf unser Geschäftsmodell darf jedoch trotz dieser guten wirtschaftlichen Rahmenbedingungen nicht unterschätzt werden. Wie bereits im Zwischenlagebericht dargestellt, waren die ersten sieben Monate unseres Geschäftsjahres (November 2012 bis Mai 2013) von außergewöhnlich schlechten Wetterbedingungen für unser Geschäft geprägt. 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. Die Folge waren eine niedrigere Kundenfrequenz in den Geschäften und geringere Abverkaufszahlen für die Frühjahr-/Sommerkollektionen.

Betrachtet man die Umsatzentwicklung der Monate Mai bis Juli 2013 – unserem 3. Quartal – so zeigten sich im Vergleich zu den Vorquartalen eine leichte Verbesserung der Marktsituation. Der TW Testclub, ein

unabhängiges Panel des Fachmagazins Textilwirtschaft, weist für die Monate Mai bis Juli 2013 ein ausgeglichenes Umsatzwachstum aus. Nach einem ausgeglichenen Wachstum im Mai, erhöhten sich die Umsätze im Juni im Vergleich zum Vorjahr leicht um 1 %, um dann im Juli 2013 wieder um 1 % zurückzugehen.

Entsprechend der Gesamtmarktentwicklung hat sich auch unser Geschäft im 3. Quartal des laufenden Geschäftsjahres entwickelt, so dass wir die Umsatzrückgänge des 1. Halbjahres auf vergleichbarer Fläche von 4,1 % leicht aufholen konnten. Für die ersten neun Monate unseres Geschäftsjahres beträgt das Umsatzwachstum auf Gruppenebene 6,9 %. Betrachtet man den Umsatz auf vergleichbarer Fläche, so verminderte sich der Rückgang durch das bessere 3. Quartal auf 3,7 %.

Sollten sich die Wetterbedingungen stabilisieren, gehen wir für das 4. Quartal 2012/13 weiterhin von sich verbessernden Marktbedingungen und somit von einer Steigerung der Umsätze auf Gruppenebene und auf vergleichbarer Fläche aus.

Schwieriger als in Deutschland stellt sich die wirtschaftliche Entwicklung vieler anderer europäischer Nachbarländer dar. Vor dem Hintergrund konjunkturbedingt hoher bzw. steigender Arbeitslosenzahlen in Ländern wie Spanien, Italien und Frankreich, erwarten wir für diese Länder kurzfristig keine signifikante Verbesserung der Konsumneigung. Negative Effekte könnten sich auch aus dem Anstieg des Rubel auf zukünftige Vororderzahlen ergeben.

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.

Unabhängig von der wirtschaftlichen Entwicklung in Europa wird unser Geschäftsmodell auch weiterhin stark durch die herrschenden Wetterbedingungen beeinflusst werden. Sollte der Herbst bzw. die ersten Wochen des Winters ebenso warm und mild sein wie im Vorjahr, so besteht weiterhin die Gefahr niedrigerer Abverkaufszahlen für die Herbst-/Winterkollektionen und damit verbunden unter unseren Erwartungen liegender Umsätze und Erträge.

Weitere Geschäftsentwicklung und Prognose

Rückblickend auf die letzten neun Monate des laufenden Geschäftsjahres und unter der Voraussetzung stabiler, auch wetterbedingt positiver Rahmenbedingungen, gehen wir für das 4. Quartal 2012/13 und die kommenden Monate von einer Erholung der Umsätze auf den Modemärkten aus. Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in Deutschland erscheinen positiv, die einiger anderer europäischer Länder scheinen sich langsam zu verbessern, so dass auch die

wirtschaftlichen Voraussetzungen für eine Erholung der Modemärkte gegeben sind.

Trotzdem erwarten wir eine weitere Zurückhaltung unserer Vertriebspartner im Wholesale Bereich. Die für die Modebranche ungünstigen Wetterbedingungen der letzten Monate haben bei einigen Wholesale Kunden zu einem Aufbau der Warenbestände geführt. Entsprechend haben einige Wholesale Kunden ihre Vorordervolumina reduziert. Wir gehen auch für die nächsten Monate eher von einem verhaltenen und vorsichtigen Vorordervolumen der Wholesale Partner aus.

Aufgrund unserer einzigartigen Markenpositionierung, der operativen Stärken, unserer Kundenstruktur und vor allem aufgrund der international gegebenen Wachstumschancen halten wir den eingeschlagenen Wachstumspfad der GERRY WEBER Gruppe auch weiterhin für gegeben. Unsere solide Bilanzstruktur verbunden mit unserer überdurchschnittlichen Eigenkapitalquote von 77,4 % und einem hohen operativen Cashflow ermöglichen es uns auch weiterhin zu expandieren und aus eigener Kraft zu wachsen. Daher halten wir konsequent an unserer Strategie des kontrollierten und profitablen Wachstums fest.

Schwerpunkte der strategischen Ausrichtung der GERRY WEBER Gruppe und unserer operativen Arbeit in den kommenden Monaten werden unverändert 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 Fokus der Expansion im Retail Segment liegt auch weiterhin im weiteren Ausbau unserer Kernmärkte, unter anderem den Niederlanden, Belgien und Polen sowie dem Markteintritt in neue Länder mit hohem Potential. Geplant sind erste Houses of GERRY WEBER in Tschechien, aber auch in Skandinavien.

Im Rahmen der Optimierung unseres Standortnetzes und Überprüfung der Performance jedes einzelnen Standorts haben wir im 3. Quartal 2013 sechs Filialen in Deutschland geschlossen. Wir behalten uns auch für die kommenden Monate vor, eigene Geschäfte, die unsere Zielmagen nicht erreichen, zu schließen.

Grundsätzlich wird jedoch die Zahl der pro Jahr neu eröffneten eigenen Filialen deutlich über den Schließungen liegen. Insgesamt wollen wir 65 – 75 in Eigenregie geführte Houses of GERRY WEBER und Monolabel Stores im In- und Ausland eröffnen. Mit 53 Neueröffnungen (ohne Schließungen), in den ersten neun Monaten 2012/13, sind wir dabei auf einem guten Weg unsere Expansionsziele zu erreichen.

Die wetterbedingt langsamer als erwartete Umsatzentwicklung in den neu eröffneten Geschäften führt bei gleichbleibenden Fixkosten zu einem geringeren Margenbeitrag als ursprünglich geplant. Ziel für das am 31. Oktober 2013 endende Geschäftsjahr ist nunmehr die Erreichung einer Steigerung des Konzernumsatzes von 6 % bis 7 % im Vergleich zum Vorjahr 2011/12. Dies würde einem Umsatz von etwa EUR 850 Mio. entsprechen und damit immer noch rund EUR 50 Mio. über den Vorjahreswerten liegen. Auf Basis dieses Umsatzniveaus gehen wir davon aus, auch aufgrund der Belastungen aus der Retail

Expansion, ein operatives Ergebnis (EBIT) von rund EUR 105 Mio. zu erreichen.

Nach überdurchschnittlichen Wachstumsprüngen in den letzten Geschäftsjahren haben wir aufgrund der negativen wetterbedingten Rahmenbedingungen unsere selbstgesteckten kurzfristigen Wachstumsziele für das Geschäftsjahr 2012/13 leicht reduziert. Das Geschäftsmodell der GERRY WEBER Gruppe ist jedoch auf langfristiges und nachhaltiges Wachstum ausgerichtet. Daher gehen wir auch weiterhin von einem dynamischen und profitablen Wachstum der Gesellschaft für die Zukunft aus.

GERRY WEBER International AG
Neunmonatsbericht 2012/13

KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG NACH IFRS in TEUR

über das 3. Quartal 2012/13 (01.05.2013 – 31.07.2013) sowie
über 9-Monate 2012/13 (01.11.2012 - 31.07.2013)

in TEUR	3.Q. 2012/13	3.Q. 2011/12	9M 2012/13	9M 2011/12
	1.5.2013 - 31.7.2013	1.5.2012 - 31.7.2012	1.11.2012 - 31.7.2013	1.11.2011 - 31.7.2012
Umsatzerlöse	188.959,2	178.387,0	592.843,1	554.424,3
Sonstige betriebliche Erträge	4.033,6	3.966,0	11.177,1	10.615,6
Bestandsveränderungen	15.791,5	40.409,9	7.738,6	33.637,1
Materialaufwand	-97.397,2	-119.678,7	-281.870,1	-297.874,7
Personalaufwand	-37.076,4	-33.302,2	-106.344,8	-90.919,0
Abschreibungen	-5.293,2	-4.713,7	-15.363,0	-12.801,6
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-51.388,4	-45.271,9	-146.673,0	-129.806,9
Sonstige Steuern	-273,4	-110,5	-786,1	-615,9
OPERATIVES ERGEBNIS	17.355,7	19.685,9	60.721,8	66.658,8
Finanzergebnis				
Erträge aus Ausleihungen des Finanzanlagevermögens	1,5	0,0	4,8	0,0
Zinserträge	-13,7	150,6	32,5	378,5
Abschreibungen auf Finanzanlagen	0,0	0,0	0,0	0,0
Nebenkosten des Geldverkehrs	-246,6	-232,3	-679,3	-615,3
Zinsaufwendungen	-369,6	-287,9	-1.566,3	-1.151,7
	-628,6	-369,6	-2.208,3	-1.388,5
ERGEBNIS DER GEWÖHNLICHEN GESCHÄFTSTÄTIGKEIT	16.727,1	19.316,2	58.513,5	65.270,3
Steuern vom Einkommen und Ertrag				
Steuern des Berichtszeitraums	-5.227,8	-6.444,5	-17.924,6	-21.406,0
Latente Steuern	-22,5	-33,5	210,5	607,3
	-5.250,3	-6.477,9	-17.714,1	-20.798,6
PERIODENÜBERSCHUSS	11.476,7	12.838,3	40.799,4	44.471,7
Ergebnis je Aktie (unverwässert)	0,25	0,28	0,89	0,97

KONZERNBILANZ NACH IFRS in TEUR

zum 31. Juli 2013

AKTIVA	9M 2012/13	2011/12
in TEUR	31. Juli 2013	31. Okt. 2012
LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE		
Anlagevermögen		
Immaterielle Vermögensgegenstände	47.648,0	48.504,3
Sachanlagen	163.015,4	159.561,3
Renditeimmobilien	27.353,5	27.532,0
Finanzanlagen	2.467,2	2.796,7
Andere langfristige Aktiva		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	112,6	225,2
Sonstige Vermögensgegenstände	0,0	0,0
Ertragsteuerforderungen	2.179,6	2.179,6
Aktive latente Steuern	5.201,6	5.244,6
	247.977,9	246.043,6
KURZFRISTIGE VERMÖGENSWERTE		
Vorräte	127.634,5	120.546,0
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	59.046,0	54.543,8
Sonstige Vermögensgegenstände	15.601,7	12.395,7
Markenrechte zur Veräußerung bestimmt	441,0	441,0
Ertragsteuerforderungen	6.477,2	493,5
Liquide Mittel	20.430,5	49.159,1
	229.630,9	237.579,1
	477.608,8	483.622,7

KONZERNBILANZ NACH IFRS in TEUR

zum 31. Juli 2013

PASSIVA	9M 2012/13	2011/12
in TEUR	31. Juli 2013	31. Okt. 2012
EIGENKAPITAL		
Gezeichnetes Kapital	45.906,0	45.906,0
Kapitalrücklagen	102.386,9	102.386,9
Gewinnrücklagen	160.341,7	140.341,7
Kumulierte erfolgsneutrale Veränderung gem. IAS 39	90,7	-212,5
Fremdwährungsdifferenzen	-557,1	-400,5
Bilanzgewinn	61.353,0	74.983,1
	369.521,2	363.004,8
LANGFRISTIGE SCHULDEN		
Personalarückstellungen	187,7	190,5
Sonstige Rückstellungen	5.386,5	5.005,0
Finanzschulden	5.714,3	9.857,1
Sonstige Verbindlichkeiten	12.357,6	11.816,7
Passive latente Steuern	8.396,2	8.520,0
	32.042,3	35.389,3
KURZFRISTIGE SCHULDEN		
Rückstellungen		
Steuerrückstellungen	2.655,6	3.699,3
Personalarückstellungen	9.816,6	12.594,9
Sonstige Rückstellungen	8.163,0	12.005,1
Verbindlichkeiten		
Finanzschulden	25.646,0	5.408,0
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	20.751,1	39.723,2
Sonstige Verbindlichkeiten	9.012,9	11.798,2
	76.045,2	85.228,7
	477.608,8	483.622,7

KONZERN-EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG GEM. IFRS IN TEUR

über die ersten neun Monate 2012/13 (01.11.2012 – 31.07.2013)

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
Gezahlte Dividende						-34.429,4	-34.429,4
Einstellung in die Gewinnrücklagen			20.000,0			-20.000,0	0,0
Anpassung Fremdwährungsdifferenzen					-156,6		-156,6
Erfolgsneutrale Devisentermingeschäfte				303,1			303,1
Periodenüberschuss						40.799,4	40.799,4
STAND 31.7.2013	45.906,0	102.386,9	160.341,7	90,6	-557,1	61.353,1	369.521,2

in TEUR	Gezeichnetes Kapital	Kapital-rücklage	Gewinn-rücklagen	Kumulierte erfolgsneutrale Veränderung	Fremd-währungs-differenzen	Bilanz-gewinn	Eigen-kapital
Stand 1.11.2011	45.906,0	102.386,9	105.341,7	-646,4	-62,1	60.991,0	313.917,1
Gezahlte Dividende						-29.838,9	-29.838,9
Einstellung in die Gewinnrücklagen							0,0
Anpassung Fremdwährungsdifferenzen					-412,3		-412,3
Erfolgsneutrale Devisentermingeschäfte				2.438,0			2.438,0
Periodenüberschuss						44.471,7	44.471,7
STAND 31.7.2012	45.906,0	102.386,9	105.341,7	1.791,6	-474,4	75.623,8	330.575,6

GERRY WEBER International AG
Neunmonatsbericht 2012/13

SEGMENTBERICHT NACH GESCHÄFTSBEREICHEN GEM. IFRS in TEUR

über das 3. Quartal 2012/13 (01.5.2012 – 31.07.2013)

3. Quartal 2012/13	Produktion und Wholesale von Damenoberbekleidung	Retail von Damenoberbekleidung	Übrige Segmente	Konsolidierungsbuchungen	Gesamt
in TEUR					
Umsatzerlöse nach Sparten	95.817,8	93.141,4	0,0	0,0	188.959,2
EBT (Earnings Before Tax)	17.668,6	448,2	404,6	-1.794,3	16.727,1
Abschreibungen auf Sachanlagen	2.550,0	3.052,1	153,7	-462,7	5.293,1
Zinserträge	167,2	14,6	0,0	-195,5	-13,7
Zinsaufwendungen	220,7	108,3	0,0	40,6	369,6
Vermögen (zum 31. Juli 2013)	346.235,3	220.903,4	30.234,0	-119.764,0	477.608,7
Schulden (zum 31. Juli 2013)	53.736,4	169.748,1	0,0	-115.396,9	108.087,6
Investitionen in das langfristige Vermögen	1.649,5	1.653,1	97,2	0,0	3.399,8
Anzahl der Mitarbeiter (Durchschnitt)	1.370	3.352	1	0	4.723

3. Quartal 2011/12	Produktion und Wholesale von Damenoberbekleidung	Retail von Damenoberbekleidung	Übrige Segmente	Konsolidierungsbuchungen	Gesamt
in TEUR					
Umsatzerlöse nach Sparten	96.178,5	82.208,7	0,0	0,0	178.387,2
EBT (Earnings Before Tax)	21.236,2	-1.296,6	412,8	-1.036,1	19.316,3
Abschreibungen auf Sachanlagen	2.680,2	2.295,5	112,9	-374,9	4.713,7
Zinserträge	252,9	-40,0	0,0	-62,3	150,6
Zinsaufwendungen	230,9	123,0	0,0	-66,1	287,8
Vermögen	323.882,9	181.851,4	31.388,9	-107.679,9	429.443,3
Schulden	58.796,7	138.611,8	0,0	-98.565,8	98.842,7
Investitionen in das langfristige Vermögen	3.131,7	10.933,0	900,5	0,0	14.965,2
Anzahl der Mitarbeiter (Durchschnitt)	1.318	2.964	1	0	4.283

GERRY WEBER International AG
Neunmonatsbericht 2012/13

SEGMENTBERICHT NACH GESCHÄFTSBEREICHEN GEM. IFRS in TEUR

über die ersten neun Monate 2012/13 (01.11.2012 – 31.07.2013)

9 Monate 2012/13	Produktion und Wholesale von Damenoberbekleidung	Retail von Damenoberbekleidung	Übrige Segmente	Konsolidierungsbuchungen	Gesamt
in TEUR					
Umsatzerlöse nach Sparten	333.144,1	259.699,0	0,0	0,0	592.843,1
EBT (Earnings Before Tax)	51.110,5	4.981,2	1.202,8	1.219,0	58.513,5
Abschreibungen auf Sachanlagen	7.186,5	7.900,7	438,7	-163,0	15.362,9
Zinserträge	328,1	14,6	0,0	-310,1	32,6
Zinsaufwendungen	1.115,6	657,5	0,0	-206,7	1.566,4
Vermögen	346.235,3	220.903,4	30.234,0	-119.764,0	477.608,7
Schulden	53.736,3	169.748,1	0,0	-115.396,9	108.087,5
Investitionen in das langfristige Vermögen	6.355,1	10.888,4	558,4	0,0	17.801,9
Anzahl der Mitarbeiter (Durchschnitt)	1.370	3.352	1	0	4.723

9 Monate 2011/12	Produktion und Wholesale von Damenoberbekleidung	Retail von Damenoberbekleidung	Übrige Segmente	Konsolidierungsbuchungen	Gesamt
in TEUR					
Umsatzerlöse nach Sparten	340.157,5	214.266,7	0,0	0,0	554.424,2
EBT (Earnings Before Tax)	56.926,1	4.892,4	1.373,9	2.077,9	65.270,3
Abschreibungen auf Sachanlagen	7.299,4	5.273,5	321,7	-92,9	12.801,7
Zinserträge	547,5	37,7	0,0	-206,7	378,5
Zinsaufwendungen	959,7	402,7	0,0	-210,7	1.151,7
Vermögen	323.882,9	181.851,4	31.388,9	-107.679,9	429.443,3
Schulden	58.796,7	138.611,8	0,0	-98.565,8	98.842,7
Investitionen in das langfristige Vermögen	17.313,3	20.716,2	6.289,7	0,0	44.319,2
Anzahl der Mitarbeiter (Durchschnitt)	1.318	2.964	1	0	4.283

KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG NACH IFRS in TEUR

über die ersten neun Monate 2012/13 (01.11.2012 - 31.07.2013)

in TEUR	9M 2012/13 1.11.2012 - 31.7.2013	9M 2011/12 1.11.2011 - 31.7.2012
Operatives Ergebnis	60.721,8	66.658,8
Abschreibungen	15.363,0	12.801,6
Gewinn / Verlust aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	-9,9	-43,0
Zunahme / Abnahme des Vorratsvermögens	-7.088,5	-29.098,2
Zunahme / Abnahme der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	-4.389,6	4.688,8
Zunahme / Abnahme der übrigen Aktiva, die nicht der Investitions- und Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	-3.267,7	-12.404,0
Zunahme / Abnahme der Rückstellungen	-6.241,8	3.422,6
Zunahme / Abnahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-19.513,1	-13.079,2
Zunahme / Abnahme der übrigen Passiva, die nicht der Investitions- und Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	-1.906,3	2.268,1
Ertragsteuerzahlungen	-24.951,9	-22.424,0
Sonstige nicht zahlungswirksame Aufwendungen / Erträge	-0,2	0,0
Mittelzufluss aus operativer Geschäftstätigkeit	8.715,8	12.791,6
Erträge aus Ausleihungen	4,8	0,0
Zinserträge	32,5	378,5
Nebenkosten des Geldverkehrs	-679,3	-615,3
Zinsaufwendungen	-1.025,3	-1.151,7
Mittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit	7.048,5	11.403,1
Einzahlungen für Abgänge von Sachanlagevermögen und immateriellem Anlagevermögen	26,7	46,0
Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen und das immaterielle Anlagevermögen	-17.616,9	-33.957,3
Auszahlungen für den Erwerb von vollkonsolidierten Unternehmen und sonstigen Geschäftseinheiten, abzüglich übernommener Zahlungsmittel	0,0	-14.098,0
Auszahlungen für Investitionen in Renditeimmobilien	-182,3	-5.873,0
Einzahlungen aus Abgängen von Finanzanlagevermögen	332,1	141,5
Auszahlungen für Investitionen in das Finanzanlagevermögen	-2,4	-654,0
Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit	-17.442,8	-54.394,8
Auszahlung Dividende	-34.429,5	-29.838,9
Einzahlungen / Auszahlungen für Aufnahme bzw. Tilgung von Finanzkrediten	16.095,2	5.362,0
Mittelabfluss /-zufluss aus der Finanzierungstätigkeit	-18.334,3	-24.476,9
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestands	-28.728,6	-67.468,6
Finanzmittelbestand am Anfang des Geschäftsjahres	49.159,0	90.584,7
FINANZMITTELBESTAND AM ENDE DER PERIODE	20.430,4	23.116,1

ERLÄUTERENDE ANHANGANGABEN

zum Konzern-Zwischenabschluss der GERRY WEBER International AG zum 31. Juli 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 3. Quartal sowie die ersten neun Monate des laufenden Geschäftsjahres (1.05.2013 – 31.07.2013) bzw. (1.11.2012 – 31.07.2013) 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 3. Quartal sowie die ersten neun Monate des Geschäftsjahres 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 in den ersten neun Monaten 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. Juli 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 31. Juli 2013 EUR 12,4 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.

	9M 2012/13	9M 2011/12
	1.11.2012-31.7.2013	1.11.2011-31.7.2012
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
Mai 2013	45.905.960 x 1/12	45.905.960 x 1/12
Juni 2013	45.905.960 x 1/12	45.905.960 x 1/12
Juli 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 3. Quartal 2012/13 (1.05. – 31.07.2013) EUR 0,25 (3.Q. 2011/12: EUR 0,28) bzw. in den ersten neun Monaten 2012/13 entsprechend EUR 0,89 (9M 2011/12: EUR 0,97)

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

Ereignisse nach dem Berichtsstichtag

Die GERRY WEBER International AG hat sich mit seinem belgischen Franchisepartner geeinigt, mit Wirkung zum 1. August 2013 einen Anteil von 51 % an seinen 19 lokalen Houses of GERRY WEBER in Belgien zu erwerben. Ferner wurden ebenfalls 51 % der bisherigen Vertriebsorganisation für die Regionen Belgien und Luxemburg übernommen. Der Kaufpreis für die Mehrheitsbeteiligungen beträgt insgesamt EUR 7,97 Mio.

Die übernommenen Gesellschaften werden ab 1. August 2013 vollständig in den Konzernabschluss der GERRY WEBER Gruppe einbezogen und bis auf die belgische Vertriebsorganisation zukünftig dem Retail Bereich zugerechnet. Entsprechend der vertraglichen Regelungen besteht für die verbleibenden 49 % ab dem Jahr 2017 ein Vorkaufsrecht zugunsten der GERRY WEBER International AG.

FINANZKALENDER

Veröffentlichung des 9-Monatsabschlusses	13. September 2013
Berenberg Bank / Goldman Sachs Konferenz München	24. September 2013
Baader Bank Investment Konferenz München	25. September 2013
Aktienforum KSK Göppingen	13. November 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.