

GERRY WEBER
INTERNATIONAL AG

THE
FASHION
AND
LIFESTYLE
COMPANY

L
V
G
WIN
STYLE

GERRY WEBER

IN ZAHLEN

EUR Mio.	2016/17	2015/16	Veränderung in %
Umsatz nach Regionen	880,9	900,8	-2,2 %
Inland	557,6	598,9	-6,9%
Ausland	323,3	301,9	7,1%
Umsatz nach Segmenten	880,9	900,8	-2,2 %
GERRY WEBER Core-Wholesale	294,0	298,4	-1,5%
GERRY WEBER Core-Retail	392,6	419,2	-6,3%
HALLHUBER	194,3	183,2	6,1%
Umsatzanteile nach Marken			
GERRY WEBER	57,8 %	59,7%	-1,9%-Punkte
TAIFUN	15,6 %	15,5%	0,1%-Punkte
SAMOON	4,5 %	4,5%	0,0%-Punkte
HALLHUBER	22,1 %	20,3%	1,8%-Punkte
Ertragskennzahlen			
EBITDA	58,2	77,3	-24,7%
EBITDA-Marge	6,6 %	8,6%	-2,0%-Punkte
EBIT	10,3	13,8	-25,5%
EBIT-Marge	1,2 %	1,5%	-0,3%-Punkte
EBT	2,6	5,2	-50,4%
EBT-Marge	0,3 %	0,6%	-0,3%-Punkte
Jahresfehlbetrag / -überschuss	-0,8	0,5	-252,7%
Ergebnis je Aktie in Euro ¹	-0,02	0,01	-300,0%
Bilanzsumme	789,9	900,7	-12,3 %
Eigenkapital	412,7	446,5	-7,6%
Investitionen	63,2	59,9	-79,1%
Eigenkapitalquote	52,3 %	49,6%	2,7%-Punkte
Kennzahlen			
Mitarbeiter im Jahresdurchschnitt	6.921	7.022	-1,4%
Return on Investment (ROI) ²	1,3 %	1,5%	-0,2%-Punkte
Return on Equity (ROE) ²	2,5 %	3,1%	-0,6%-Punkte

¹ 2016/17 auf Basis der Aktienzahl von 45.695.674 (aufgrund zeitanteiliger Berechnung);

2015/16 auf Basis einer Aktienzahl von 45.905.960

² Auf Basis des EBIT



MIO. EUR
880,9
UMSATZ

GENERIERTE DIE GERRY WEBER GRUPPE
IM GESCHÄFTSJAHR 2016/17.



SCHNELLESE-
INFORMATION:
IM BEREICH DIESES
ZEICHENS FINDEN
SIE DIE WICHTIGSTEN
INFORMATIONEN
ÜBER DAS
GERRY WEBER
GESCHÄFTS-
JAHR 2016/17

MIO. EUR
58,2
EBITDA

BETRUG DAS KONZERN-
EBITDA IM ABGELAUFENEN
GESCHÄFTSJAHR.

12

UNSERE MARKEN
SIND SO
VIELSEITIG WIE
UNSERE
KUNDINNEN

- 06 VORWORT DES VORSTANDS
- 12 BRAND-PORTFOLIO
- 32 BERICHT DES AUFSICHTSRATS
- 39 CORPORATE GOVERNANCE
BERICHT
- 52 DIE GERRY WEBER AKTIE

CREATING FEMININE FASHION

58

ZUSAMMENGEFASSTER
LAGEBERICHT

119

KONZERNABSCHLUSS

201

JAHRESABSCHLUSS DER
GERRY WEBER INTERNATIONAL AG

126

KONZERNANHANG

207

SERVICE

A photograph of two women standing on the deck of a boat. The woman on the left is wearing a bright yellow denim jacket over a patterned shirt and white trousers. The woman on the right is wearing a sleeveless patterned top and white shorts. They are both looking towards the camera. The background shows the boat's structure and a clear blue sky.

DIE
**GERRY
WEBER**
EXPERIENCE

Modernes Design, hohe Qualität
und eine passgenaue Form -
jede Kollektion unterstreicht
den eigenen Stil und spiegelt
weltweite Trends wider.



GERRY WEBER

DIE GERRY WEBER GRUPPE AUF EINEN BLICK:

DER INTERNATIONALE,
BÖRSENNOTIERTE FASHION-
UND LIFESTYLEKONZERN
KENNT DIE BEDÜRFNISSE
SEINER KUNDIN UND SETZT
SEINE EXPERTISE EIN, UM
TRENDS WELTWEIT STIL-
SICHER IN LIEBLINGSSTÜCKE
ZU ÜBERSETZEN.

IN
SPIR
ED



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

auch das zweite Jahr der Neuausrichtung der GERRY WEBER Gruppe war einerseits durch die Maßnahmen des Programms **FIT4GROWTH geprägt, aber andererseits auch durch die schwierigen und sich im Wandel befindlichen Marktgegebenheiten innerhalb der Modebranche. Wir haben trotz des herausfordernden Marktumfeldes alle definierten Maßnahmen des Programms zur Neuausrichtung **FIT4GROWTH** innerhalb des von uns festgelegten Zeitraumes umgesetzt und dieses mit Ende des Geschäftsjahres 2016/17 abgeschlossen. Allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern gilt unser herzlicher Dank für ihre Bereitschaft, die Neuausrichtung gemeinsam mit dem Management umzusetzen und voranzutreiben. Darüber hinaus haben wir im abgelaufenen Geschäftsjahr die Weichen gestellt, um an den neuen Möglichkeiten des Marktes zu partizipieren und wieder auf den Weg des profitablen Wachstums zurückzukehren.**

WIR HABEN DAS PROGRAMM ZUR NEUAUSRICHTUNG **FIT4GROWTH** im Februar 2016 verabschiedet und unverzüglich mit der Umsetzung der Maßnahmen begonnen. Bereits zum Ende des Geschäftsjahr 2015/16 konnten wir die ersten Erfolge vermelden, deren positive Auswirkungen sich im abgeschlossenen Geschäftsjahr 2016/17, insbesondere in der optimierten Kostenstruktur, widerspiegeln. Lassen Sie mich im Folgenden die wesentlichen Maßnahmen des Programms darstellen:

EINE WESENTLICHE MASSNAHME ZUR „OPTIMIERUNG DES RETAILS“ – als ein Baustein von **FIT4GROWTH** – war die geplante Schließung von mindestens 103 GERRY WEBER Geschäften sowie die Überprüfung 50 weiterer Stores. Nach 75 Schließungen der Marken GERRY WEBER, TAIFUN und SAMOON in 2015/16 haben wir im abgelaufenen Geschäftsjahr 2016/17 weitere 68 Geschäfte im In- und Ausland geschlossen. Wir behalten uns vor, im Rahmen der Portfoliooptimierung weitere Geschäfte auf deren Profitabilität zu überprüfen und gegebenenfalls Mietverträge nicht zu verlängern. Ergebnis der Schließungen sind nicht nur geringere Mietkosten, sondern auch der Abbau der Überdistribution, insbesondere in Deutschland. Darüber hinaus haben

68

**GESCHÄFTS-
SCHLISSUNGEN**
IM RAHMEN VON
FIT4GROWTH
IN 2016/17

”
IM MITTELPUNKT
UNSERES
HANDELNS
STEHT IMMER
UNSERE
KUNDIN“



GERRY WEBER

INTERNATIONAL AG

RALF WEBER • CHIEF EXECUTIVE OFFICER

wir eindeutige Performance-Kennzahlen festgelegt, um die Profitabilität jedes einzelnen Geschäftes visibler zu machen. Ziel ist es, den GERRY WEBER Core Retail-Bereich wieder in die Gewinnzone zurückzuführen.

IM MITTELPUNKT UNSERES HANDELNS STEHT IMMER **UNSERE KUNDIN**. Daher haben wir begonnen, die Geschäfte sowohl von außen als auch von innen neu zu gestalten. Die neuen Schaufenster präsentieren unsere Mode aufregend und einladend, und unser neuer Ladenbau lädt zum Stöbern und Verweilen in unseren Geschäften ein.

Auch unsere **STRUKTUREN UND PROZESSE** haben wir überarbeitet. Um noch besser auf die Bedürfnisse unserer Kundinnen eingehen zu können, haben wir drei strategische Geschäftseinheiten gebildet: GERRY WEBER (inklusive talkabout), TAIFUN gemeinsam mit SAMOON sowie HALLHUBER. Ziel ist es, die Marken und Kernprodukte des Konzerns stärker in den Vordergrund zu rücken sowie den Verantwortlichen ein Höchstmaß an Entscheidungshoheit zu geben, um sich individuell an den Bedürfnissen ihrer Zielkundengruppe ausrichten zu können.

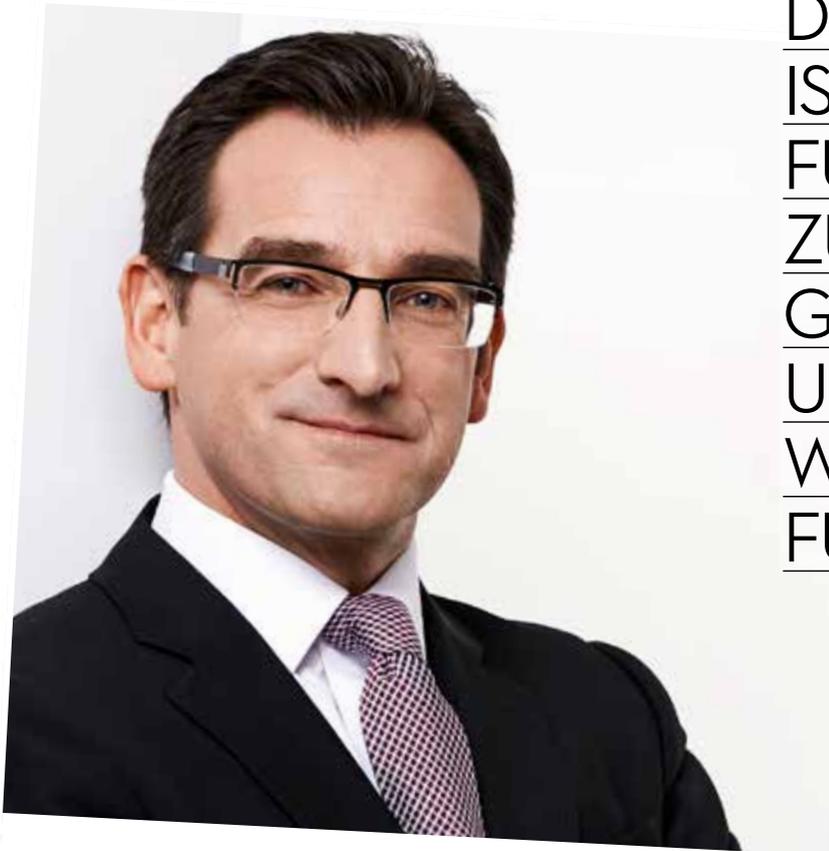
Bereits im letzten Geschäftsjahr 2015/16 hatten wir alle wesentlichen Prozesse und Abläufe einer kritischen Würdigung unterzogen und, falls notwendig, neu aufgesetzt. In diesem Zusammenhang wurden ca. 200 Stellen in der Zentrale in Halle/Westfalen abgebaut. Entsprechend reduzierten sich im Berichtszeitraum 2016/17 die Personalkosten des GERRY WEBER Core-Bereiches im Vergleich zum Vorjahr deutlich um EUR 16,0 Mio. auf EUR 153,7 Mio.

Der Baustein des Programms FIT4GROWTH **„WHOLESALE STÄRKEN“** umfasste insbesondere die Einführung von Partnerschaftsmodellen, um den Service für unsere Wholesale-Kunden zu verbessern und den Warenfluss auf der Fläche unserer Partner zu optimieren. Dies ist uns gelungen. Der Umsatz des Wholesale-Segmentes verringerte sich marktkonform um 1,5% auf EUR 294,0 Mio.; erwartet hatten wir einen Rückgang im mittleren einstelligen Prozentbereich. Zur Stärkung unserer Wholesale-Kunden haben wir mit talkabout eine neue Marke exklusiv für den Wholesale eingeführt. Aufgrund der hohen Akzeptanz der trendigen und am Zeitgeist junger Frauen ausgerichteten Marke konnte die Anzahl der Shop-Flächen von 30 auf 138 zum Ende des Geschäftsjahres ausgeweitet werden.

Die **MODERNISIERUNG DER KERNMARKE** GERRY WEBER ist und bleibt eine der Hauptaufgaben für die kommenden Monate. Unsere GERRY WEBER Kollektionen sind moderner, zeitgemäßer geworden, richten sich noch mehr nach den Bedürfnissen unserer Kundin und wurden noch wertiger gestaltet. Darüber hinaus haben wir die Zusammensetzung der Kollektionen verändert und so z.B. durch die Stärkung des Sublables GERRY WEBER Casual den Anteil legerer Ware deutlich erhöht. Vorgestellt haben wir unsere neue GERRY WEBER Kollektion im Rahmen einer inspirierenden Kampagne mit dem Supermodel der Neunzigerjahre Eva Herzigova. Auch für die kommende Frühjahr- / Sommersaison werden wir die erfolgreiche Zusammenarbeit mit Eva Herzigova fortsetzen.

138

TALKABOUT
FLÄCHEN



GERRY WEBER
INTERNATIONAL AG
JÖRG STÜBER • CHIEF FINANCIAL OFFICER

”
DIGITALISIERUNG
IST DAS STICHWORT
FÜR DIE
ZUKÜNFTIGE
GESTALTUNG
UNSERER
WERTSCHÖP-
FUNGSKETTE“

Bereits mit der Einführung der jungen Marke talkabout haben wir die Innovationsfähigkeit der GERRY WEBER Gruppe bewiesen. Jetzt gehen wir noch einen Schritt weiter. Im Frühjahr 2018 werden wir unsere erste reine Online-Marke auf den Markt bringen. **gr[8]ful** steht für Premiumdamenmode für Kundinnen mit besonderen Ansprüchen, die ein hohes Maß an Innovation, Style und Qualität schätzen. **gr[8]ful** wird als reine Online-Marke nur über eigene Online-Shops erhältlich sein und ist damit ein weiterer Schritt zur Digitalisierung unseres Geschäftsmodells.

DIGITALISIERUNG IST DAS STICHWORT FÜR DIE ZUKÜNFTIGE GESTALTUNG UNSERER WERTSCHÖPFUNGSKETTE. Nach der Modernisierung und dem Relaunch der Online-Shops unserer Marken GERRY WEBER, TAIFUN und SAMOON mit einem jeweils unabhängigen Markenauftritt sowie der Entwicklung exklusiver Online-Produkte stehen die Ausweitung der Zusammenarbeit mit externen Online-Plattformen, der Relaunch des HALLHUBER E-Shops sowie die Erweiterung des Online-Service-Angebotes im Vordergrund unserer Arbeit. Der erfolgte Relaunch der Online-Shops der Marken GERRY WEBER, TAIFUN und SAMOON zeigte bereits im abgelaufenen Geschäftsjahr positive Resultate. Der Umsatz erhöhte sich im Vergleich zum Vorjahr um 9,5% auf EUR 28,6 Mio.

In Zeiten sinkender Kundenfrequenzen in den Innenstädten und einem von Grund auf veränderten Kundenverhalten ist es von zentraler Bedeutung, mehrere Vertriebskanäle gleichzeitig bedienen zu können. Nicht nur dem Online-Handel an sich, sondern auch der Vernetzung von Online- und stationärem Handel kommt dabei eine zentrale Bedeutung zu. Der Kunde fordert eine zunehmend vernetzte Einkaufserfahrung bei der sekundär ist, über welchen „Kanal“ er die Produkte erwirbt. Wichtig ist einzig und allein die Möglichkeit, je nach aktuellem Bedarf, die Wünsche der Kunden schnell und möglichst komfortabel erfüllen zu können. Im Hintergrund arbeiten wir mit Hochdruck an der Einführung eines neuen Customer Relationship Management Systems, um die eingehenden Informationen und Daten individuell zugeschnitten auf die jeweilige Kundengruppe nutzen zu können. Wir sind jedoch noch einen Schritt weitergegangen. Mit der E-GERRY WEBER Digital GmbH haben wir eine selbständige Einheit gegründet, die digitale Innovationen aufgreifen und auf unser Geschäftsmodell adaptieren soll. Ziel ist es, nicht nur den Vertrieb zunehmend zu digitalisieren, sondern die Chancen der digitalen Neuerungen auch für andere Teile der Wertschöpfungskette zu nutzen, sei es in der Logistik, der Beschaffung oder der Produktentwicklung.

War das Geschäftsjahr 2016/17 für den GERRY WEBER Core-Bereich von der Umsetzung der Maßnahmen aus **FIT4GROWTH** geprägt, so standen die Zeichen für unsere Tochtergesellschaft HALLHUBER weiter auf kontrollierter Expansion, verbunden mit einer zunehmenden Integration in die GERRY WEBER Gruppe. Aufgrund der Neueröffnungen der letzten Jahre erhöhte sich der HALLHUBER Umsatz um 6,1 % auf EUR 194,3 Mio. Auch im laufenden Geschäftsjahr 2017/18 werden wir mit HALLHUBER weiterwachsen. Schwerpunkt unserer Arbeit ist jedoch die Verbesserung der HALLHUBER Profitabilität. Daher haben wir bereits im abgelaufenen Jahr begonnen, Teile der administrativen Bereiche sowie die Logistik in die Strukturen und Prozesse der Firmenzentrale in Halle / Westfalen zusammenzuführen.

Wir haben in den letzten beiden Geschäftsjahren viel erreicht, sind aber noch lange nicht am Ende des Weges angekommen. Auch für das laufende Geschäftsjahr haben wir uns viel vorgenommen. Im Bereich GERRY WEBER Core-Retail arbeiten wir an einer kontinuierlichen Verbesserung der Profitabilität und im Vertriebssegment Wholesale steht die serviceorientierte Zusammenarbeit und Unterstützung unserer Wholesale-Partner im Vordergrund unserer Arbeit.

6,1%

UMSATZWACHSTUM
VON HALLHUBER IM
GESCHÄFTSJAHR 2016/17
AUF EUR 194,3 MIO.

SEITE 66

Um unsere starken Marken zukunftsfähig zu entwickeln, müssen wir uns an die sich verändernden Marktgegebenheiten anpassen. Vor diesem Hintergrund prüfen wir derzeit die bestehenden Prozesse bei der Entwicklung und Beschaffung unserer Produkte. Digitale Neuerungen bringen neue, kostengünstigere Möglichkeiten, so dass jeder einzelne Arbeitsschritt zur Entwicklung unserer Produkte überprüft wird, ohne dabei die hohe Qualität und gute Passform unserer Produkte zu gefährden.

Basis unseres Geschäftsmodells sind unsere Kollektionen. Die konsequente Weiterentwicklung und Modernisierung unserer Marken wird auch in den kommenden Monaten im Fokus unseres Handelns stehen. Oberstes Ziel für die gesamte GERRY WEBER Gruppe im Geschäftsjahr 2017/18 ist die Verbesserung unserer Profitabilität. Trotz des anhaltend schwierigen Marktumfeldes mit erwartet rückläufigen Umsätzen für die Modeindustrie in Deutschland gehen wir für das Geschäftsjahr 2017/18 von einem nahezu stabilen Konzernumsatzniveau zwischen EUR 870 bis 890 Mio. aus.

Die Neuausrichtung der Gesellschaft, das Wachstum von HALLHUBER, aber auch die Digitalisierung unserer Wertschöpfungskette ist mit Investitionen und Kosten verbunden. Daher erwarten wir, trotz der Kosteneinsparungen resultierend aus **FIT4GROWTH**, keine wesentliche Verbesserung des operativen Konzernergebnisses im Vergleich zum Vorjahr. Im Sinne nachhaltigen profitablen Wachstums der GERRY WEBER Gruppe und aufgrund weiterer erwarteter Kosten und zukunftsweisender Investitionen in den Konzernumbau erwarten wir entsprechend ein Konzern-EBIT zwischen EUR 10 und 20 Mio.

Wir sind uns bewusst, dass auch das laufende Geschäftsjahr 2017/18 von Veränderungen und Neuerungen für unsere GERRY WEBER Gruppe geprägt sein wird. Aufgrund unserer starken Marken, der Innovationsfähigkeit und des Engagement unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind wir sicher, dass wir auch im Geschäftsjahr 2017/18 die notwendigen Maßnahmen erfolgreich angehen werden. Oberstes Unternehmensziel ist es, zukünftig wieder stärker zu wachsen, die Profitabilität nachhaltig zu verbessern und langfristig einer der führenden Anbieter für Damenmode in unserem Segment in den GERRY WEBER Kernmärkten zu werden.



Ralf Weber
Chief Executive Officer (CEO)



Jörg Stüber
Chief Financial Officer (CFO)

GERRY WEBER, TAIFUN,
SAMOON, HALLHUBER
UND TALKABOUT ERZÄH-
LEN DIE EINZIGARTIGE
GESCHICHTE UNSERER
ANSPRUCHSVOLLEN
UND **QUALITÄTSBE-
WUSSTEN** KUNDIN
UND UNTERSTREI-
CHEN IHR **MODISCH-
UNBESCHWERTES
LEBENSGEFÜHL**
DURCH EXZELLENT
PASSFORMEN UND
TRENDIGE SCHNITTE.

IN
SPIR
ED



TAIFUN



**talk
about**



HALLHUBER



GERRY WEBER



SAMOON

STARKE MARKEN

DABEI SETZEN UNSERE FÜNF STARKEN MODEMARKEN mit ihrer zeitgemäßen, charakteristischen Handschrift ein Zeichen, das den individuellen Stil und die Persönlichkeit seiner Trägerin widerspiegelt.

Mit Vertriebsstrukturen in rund **60 Ländern**, mit rund **1.270 eigenen Stores** und Verkaufsfächen, **2.480 Shopflächen**, **270 Franchise-Stores** sowie Marken-Onlineshops in neun Ländern ist die GERRY WEBER Gruppe einer der bekanntesten Modeanbieter aus Deutschland.

Die besondere Dynamik in der Unternehmenskultur und das eindrucksvolle Engagement unserer rund **6.900 Mitarbeiter** sind ein Wachstumsmotor für die Zukunft. Der Mut zu neuen Ideen in Verbindung mit dem ausgeprägten Teamgeist der einzelnen Mitarbeiter trägt zum langfristigen Erfolg der GERRY WEBER Gruppe bei.

BRINGING **THE BEST** TO EVERY WOMAN WE DRESS

FEMININE CASUAL CHIC INSPIRING

ÜBERWIEGEND
**NATÜRLICHE
MATERIALIEN**, EINE
ERSTKLASSIGE VER-
ARBEITUNG, VIEL
LIEBE ZUM DETAIL
UND KOMFORTABLE,
UNKOMPLIZIERTE
PASSFORMEN DEFINI-
NIEREN DIE STILWELT
VON GERRY WEBER
CASUAL.

GERRY WEBER
casual





GERRY WEBER
Collection



GERRY WEBER
EDITION

INSPIRED

THAT
EXTRA
SOMETHING
WHAT WOMEN
WANT



IN
SPIR
ED
by

GERRY WEBER
ACCESSORIES



D

IE OPTIMALE ERGÄNZUNG ZUR FASHION- UND LIFESTYLEWELT VON GERRY WEBER BILDEN DIE **GERRY WEBER ACCESSORIES** UND LIZENZ-KOLLEKTIONEN: GERRY WEBER BAGS, GERRY WEBER SHOES UND GERRY WEBER EYEWEAR. GERRY WEBER ACCESSORIES BEGEISTERT DURCH TRENDIGE PRODUKTWELTEN: SCHALS, TÜCHER, MÜTZEN, HÜTE, GÜRTEL, MODESCHMUCK SOWIE HANDSCHUHE RUNDEN JEDES OUTFIT OPTIMAL AB.

STYLING COMPLETED

DRESSED FOR SUCCESS

TAIFUN STEHT FÜR
INTERNATIONALE UND
**URBANE MODE, DIE
TRENDORIENTIERT
UND GLEICHZEITIG
BUSINESSSTAUGLICH** IST.

15,6 %
DES KONZERNUMSATZES WURDEN
VON TAIFUN ERZIELT

8221

STETS MIT EINEM
»FEMININEN TOUCH«

INSPIRED
by

TAIFUN

URBAN
CONTEMPORARY
DRESSY



CONFIDENT
POSITIVE
CONTEMPORARY

DURCH DIE **PERFEKTE**
INTERPRETATION VON
AKTUELLEN TRENDS WERDEN
FEMININE RUNDUNGEN INS
RECHTE LICHT GERÜCKT UND
SORGEN FÜR EIN NEUES,
SELBSTBEWUSSTES
KÖRPERGEFÜHL.



INSPIRED
by

SAMOON

THE PERFECT
PLUS

LÄSSIGE, **SELBSTBEWUSSTE**
MODE AUS HOCHWERTIGEN
MATERIALIEN IN **AUSGE-**
ZEICHNETEN PASSFORMEN
FÜR UNSERE KUNDIN AB
KLEIDERGRÖSSE

42

4,5 **PROZENT**
SOLIDER UMSATZANTEIL
UNSERER MARKE SAMOON
AM KONZERNUMSATZ

DIE MARKE IST **MODERN, INTERNATIONAL** VERNETZT UND STETS AM **ZEITGEIST** ORIENTIERT. DAS DESIGNTTEAM ARBEITET NUR MIT SORGFÄLTIG AUSGEWÄHLTEN, **HOCHWERTIGEN STOFFEN**, DIE MIT VIEL LIEBE ZUM DETAIL ZU TOP-AKTUELLEN LIEBLINGSSTÜCKEN VERARBEITET WERDEN. DABEI ÜBERRASCHT HALLHUBER DIE KUNDINNEN ALLE ZWEI WOCHEN MIT NEUEN KOLLEKTIONEN, DIE **EINZIGARTIGE GESCHICHTEN** ERZÄHLEN UND **UNZÄHLIGE KOMBINATIONSMÖGLICHKEITEN** BIETEN.



22,
PROZENT

UMSATZANTEIL TRÄGT
HALLHUBER ZUM
KONZERNUMSATZ BEI





READY

TO

WEAR

INSPIRED
by

HALLHUBER

LIVING STYLE BRAND-PORTRAIT

L I F E
IS WHAT HAPPENS
EVERY DAY, NOT
THE SPECIAL
OCCASIONS.

IN
SPIR
ED
by
talk
about

LET'S TALK
ABOUT **TALK**
ABOUT

C O O S L Y

RELAXED

ELEGANT

MODE BRINGT **MENSCHEN ZUSAMMEN**, MODE IST
KOMMUNIKATION. BEI DER MARKE TALKABOUT
STEHEN **FASHION-STATEMENTS** UND **INDIVIDUELLE**
LOOKS IM VORDERGRUND.

MIT ALLEN SINNEN AM PULS DER ZEIT,
ELEGANT UND **UNGEZWUNGEN** ZUGLEICH:
TALKABOUT STEHT FÜR EIN **MODISCHES**
LEBENSGEFÜHL, DAS SICH NICHT ÜBER DAS
ALTER DEFINIERT, SONDERN ÜBER DIE EIN-
STELLUNG. VOR ALLEM ABER ÜBER DIE
LIEBE ZU **HOCHWERTIGEN MATERIALIEN**
UND UNKONVENTIONELLEN SCHNITTEN,
DIE ÜBERRASCHEN.

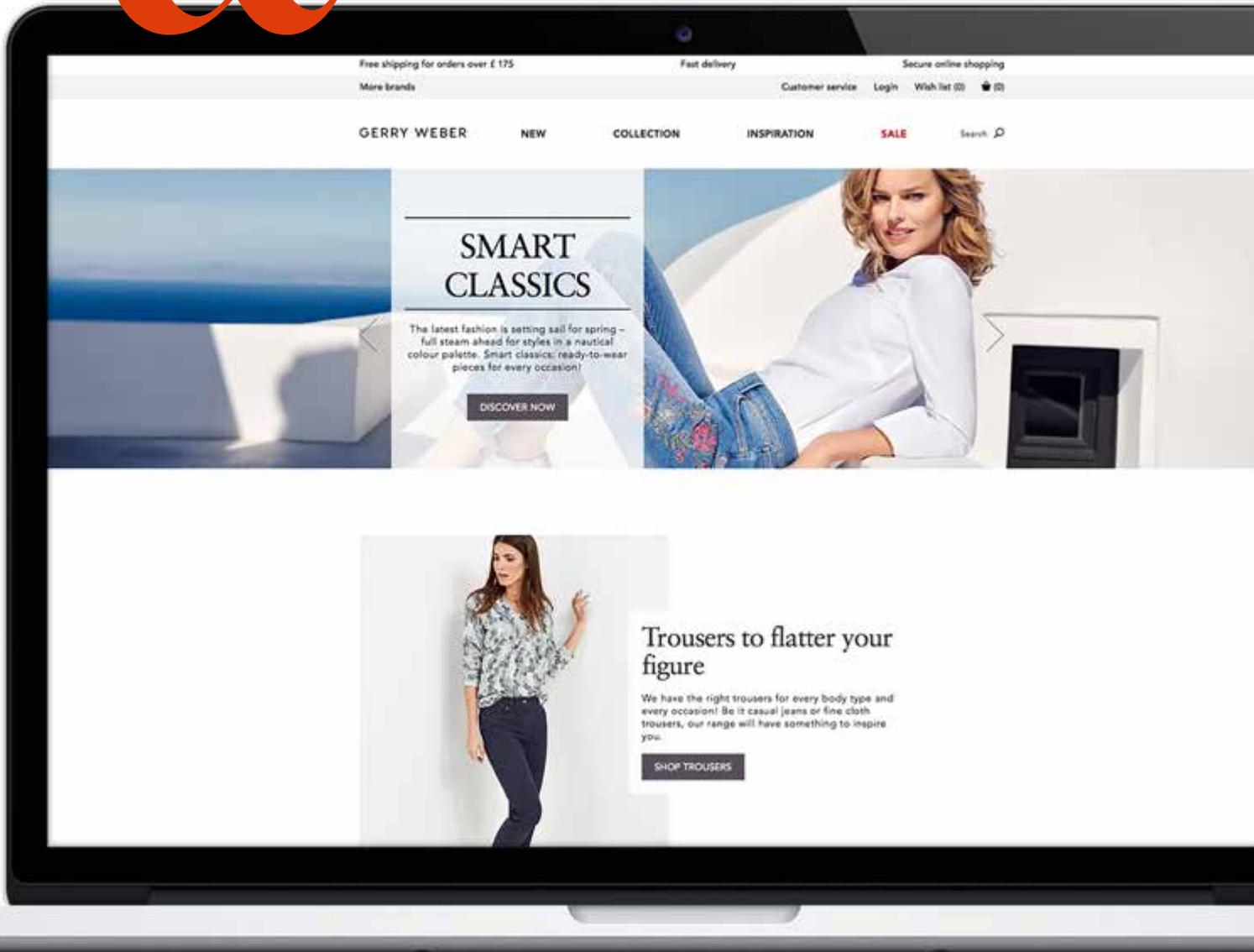
12

KOLLEKTIONEN

PRO JAHR MIT JEWEILS 15 ARTIKELN

ENTDECKEN SIE DIE **MODEWELT** VON GERRY WEBER ONLINE WWW.GERRYWEBER.COM

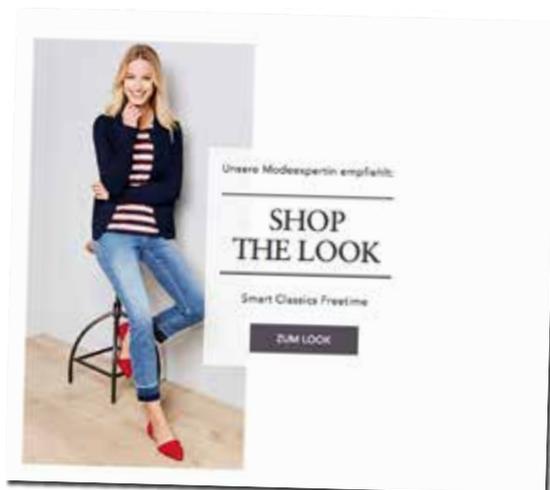
GESCHMACKVOLL **& EXKLUSIV**



GERRY WEBER

*STILVOLLE LOOKS
FÜR JEDEN TAG*

KLEIDUNG VON GERRY WEBER IST MEHR ALS NUR EINE SCHÖNE HÜLLE. FEMININE SILHOUETTEN UND **GESCHMACKVOLLE DESIGNS** MACHEN Z.B. AUS EINEM KLEID EIN STATEMENT-PIECE, DAS BEWUNDERNDE UND NEIDISCHE BLICKE AUF SICH ZIEHT. GERRY WEBER STEHT FÜR **STILVOLLE UND ELEGANTE DAMENMODE** MIT EXKLUSIVEM CHARME FÜR DIE MODERNE UND ANSPRUCHSVOLLE FRAU.



365

TAGE 24 STUNDEN
FÜR UNSERE KUNDINNEN DA



SCHÖN, LEGER UND BEQUEM: FREIZEITMODE VON GERRY WEBER CASUAL VERBINDET **STILVOLLE LOOKS MIT HOHEM TRAGEKOMFORT** - GENAU RICHTIG FÜR AUSFLÜGE AM WOCHENENDE ODER DIE SHOPPINGTOUR MIT DER BESTEN FREUNDIN.

VIVA CON AGUA -



ALLE FÜR WASSER!

WASSER FÜR ALLE!

OB UGANDA, NEPAL,
RUANDA ODER ÄTHIOPI-
EN – DER **HAMBURGER
VEREIN VIVA CON
AGUA ST. PAULI E.V.**
SETZT SICH FÜR EINEN
DAUERHAFTEN ZU-
GANG ALLER MEN-
SCHEN ZU SAUBEREM
TRINKWASSER EIN.





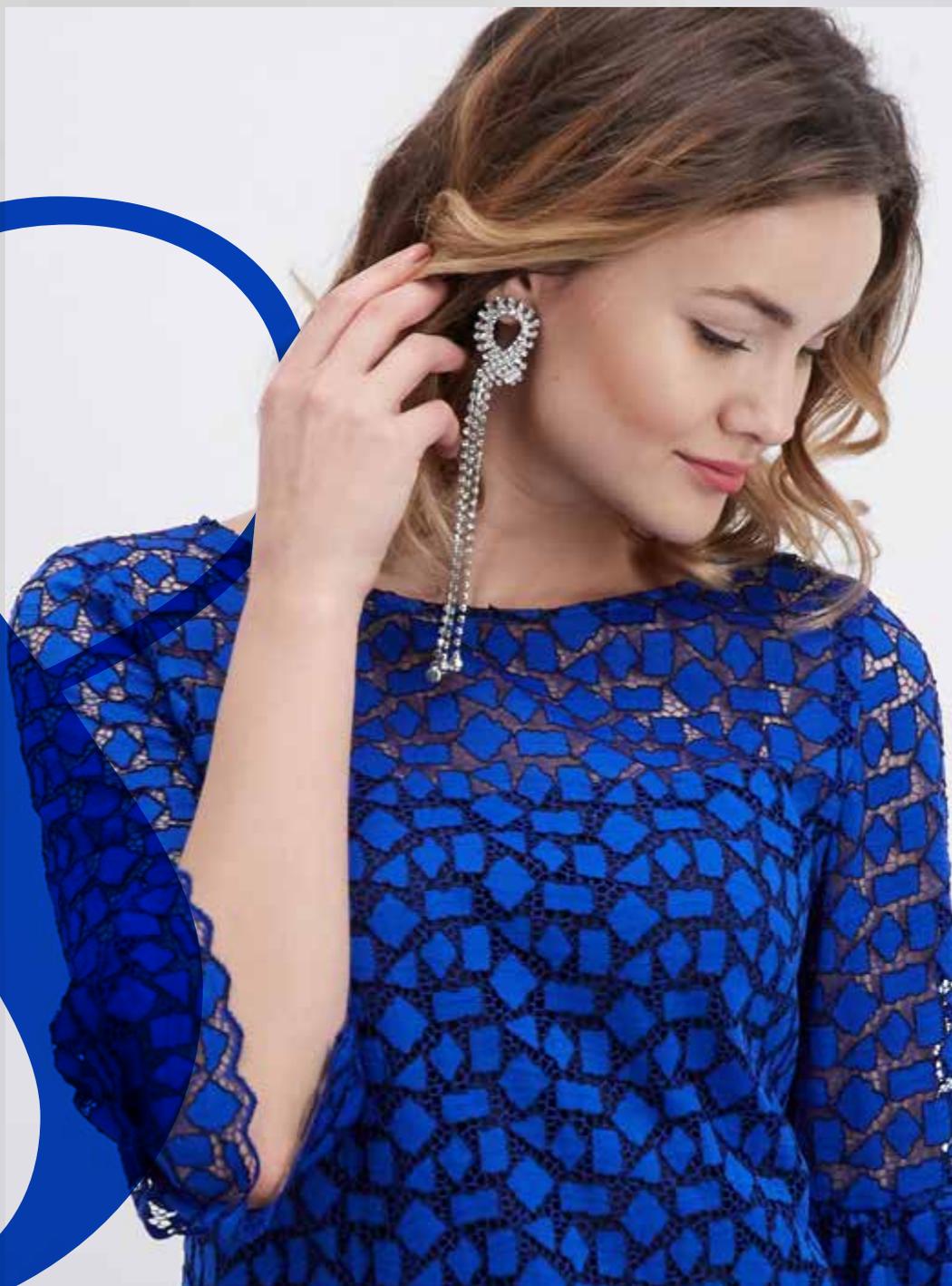
MIT DEN ERLÖSEN AUS DEM VERKAUF UNSERER **KOSTENPFLICHTIGEN PLASTIK- UND PAPIERTÜTEN** IN UNSEREN GERRY WEBER GESCHÄFTEN UNTERSTÜTZEN WIR DEN HAMBURGER VEREIN VIVA CON AGUA BEI SEINER BEEINDRUCKENDEN ARBEIT.



STYLE

GR[8]FUL

DER STIL VON GR[8]FUL IST
SOUVERÄN, HOCHWERTIG UND
VON **LÄSSIGEM LUXUS** UND
ENTSPANNTHEIT GEPRÄGT.





PREMIUM
FEMININE
GELASSEN
STILSICHER
ONLINE

BERICHT DES AUF SICHTS- RATS

SEHR GEEHRTE AKTIONÄRINNEN UND AKTIONÄRE,

das abgelaufene Geschäftsjahr 2016/17 war ein weiteres intensives Jahr der Neuausrichtung für unsere Mitarbeiter, unsere Kunden und unsere Aktionäre. Der Fokus lag zum einen auf der Fortsetzung des Programms zur Neuausrichtung „FIT4GROWTH“. Zum anderen war das Jahr geprägt von strategischen Weichenstellungen für das gesamte Unternehmen.

Ziel aller definierten Maßnahmen ist es, die GERRY WEBER Gruppe auf die veränderten Marktstrukturen und das damit verbundene, sich wandelnde Kaufverhalten der Kunden einzustellen, um die Basis für zukünftiges profitables Wachstum unserer Gesellschaft zu legen.

Beratung und Überwachung im Dialog mit dem Vorstand

Der Aufsichtsrat der GERRY WEBER International AG hat im Geschäftsjahr 2016/17 die ihm nach Gesetz, Satzung und Geschäftsordnung obliegenden Aufgaben mit großer Sorgfalt und im Einklang mit dem Corporate Governance Kodex wahrgenommen. Er hat die Geschäftsführung des Vorstandes fortlaufend überwacht und ihn bei der strategischen Weiterentwicklung sowie bei wesentlichen Einzelmaßnahmen beratend begleitet. Dazu hat sich der Aufsichtsrat regelmäßig, zeitnah und ausführlich über alle relevanten Aspekte der Unternehmensentwicklung, der Lage des Konzerns, einschließlich der Risikolage sowie über aktuelle Themen unterrichten lassen. Dies erfolgte innerhalb und außerhalb der Aufsichtsratssitzungen durch schriftliche oder mündliche Berichte. Vor dem Hintergrund der Neuausrichtung der GERRY WEBER Gruppe informierte der Vorstand regelmäßig über den Stand der eingeleiteten Maßnahmen aus dem Programm FIT4GROWTH.

Der Aufsichtsrat und seine Ausschüsse haben die Berichte des Vorstands eingehend diskutiert und die Perspektiven und Chancen der GERRY WEBER Gruppe sowie der einzelnen Marken und Bereiche mit dem Vorstand ausführlich erörtert. Zusätzlich zu den vom Vorstand erstellten Berichten ließ sich der Aufsichtsrat zu einzelnen Themen vom Vorstand ergänzende Informationen bereitstellen. Entsprechend standen der Vorsitzende des Aufsichtsrats und der Vorstand auch außerhalb der Aufsichtsratssitzungen in regelmäßigem Kontakt. Dabei informierte der Vorstand zeitnah über bedeutende Einzelsachverhalte. In Entscheidungen von wesentlicher Bedeutung wurde der Aufsichtsrat stets frühzeitig eingebunden. Soweit die Maßnahmen bzw. die Geschäfte nach Gesetz, Satzung oder Geschäftsordnung des Vorstands der Zustimmung des Aufsichtsrats bedurften, wurden diese nach eingehender Prüfung durch den Aufsichtsrat in Sitzungen oder im Umlaufverfahren entschieden.



AUFSICHTSRATSMITGLIEDER

ALS VERTRETER DER ANTEILSEIGNER FUNGIEREN:

- DR. ERNST F. SCHRÖDER (VORSITZENDER)
- GERHARD WEBER (STELLVERTRETENDER VORSITZENDER)
- ALFRED THOMAS BAYARD
- UTE GERBAULET
- UDO HARDIECK
- CHARLOTTE WEBER-DRESSSELHAUS.

ALS VERTRETER DER ARBEITNEHMER SIND IM AUFSICHTSRAT VERTRETEN:

- OLAF DIECKMANN
- KLAUS LIPPERT
- ANDREAS STRUNK
- ANNETTE VON DER RECKE
- SOWIE MANFRED MENNINGEN
- UND HANS-JÜRGEN WENTZLAFF ALS REPRÄSENTANTEN DER IG METALL.

Zusammensetzung des Aufsichtsrats

Der Aufsichtsrat der GERRY WEBER International AG setzt sich aus zwölf Mitgliedern zusammen, von denen jeweils die Hälfte Vertreter der Arbeitnehmer- sowie der Anteilseignerseite sind. Als Vertreter der Anteilseigner fungieren: Dr. Ernst F. Schröder (Vorsitzender), Gerhard Weber (stellvertretender Vorsitzender), Alfred Thomas Bayard, Ute Gerbault, Udo Hardieck und Charlotte Weber-Dresselhaus. Als Vertreter der Arbeitnehmer sind im Aufsichtsrat vertreten: Olaf Dieckmann, Klaus Lippert, Andreas Strunk, Annette von der Recke sowie Manfred Menningen und Hans-Jürgen Wentzlaff als Repräsentanten der IG Metall. Die Aufsichtsratsmitglieder wurden bis zum Ablauf der Hauptversammlung, die über die Entlastung des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2018/19 beschließt, gewählt.

Die Anteilseignerseite erfüllt somit die Bestimmungen des Gesetzes für die gleichberechtigte Teilhabe von Frauen und Männern an Führungspositionen. Weitere Informationen über

die Zusammensetzung des Aufsichtsrats können dem Corporate Governance-Bericht in diesem Geschäftsbericht entnommen werden.

Schwerpunkte der Beratungen im Aufsichtsrat

Im Geschäftsjahr 2016/17 (1. November 2016 bis 31. Oktober 2017) trat der Aufsichtsrat zu vier ordentlichen Sitzungen zusammen. Alle Mitglieder des Aufsichtsrats haben an mehr als der Hälfte der Sitzungen persönlich teilgenommen. Die Aufsichtsratsbeschlüsse wurden in den vier Präsenzsitzungen oder im schriftlichen Umlaufverfahren gefasst. An den meisten Sitzungen nahmen die Mitglieder des Vorstands, an einzelnen Sitzungen auch Referenten zu bestimmten Themen als Gäste teil. Ferner tagte der Aufsichtsrat auch ohne Beteiligung des Vorstands bzw. mit einzelnen Vorstandsmitgliedern.

Wesentlicher Bestandteil aller Aufsichtsratssitzungen war die Berichterstattung des Vorstands zur Geschäftslage mit detaillierten Informationen zur allgemeinen Marktentwicklung, zur Umsatz- und Ertragslage, zu den Vorordereingängen der jeweiligen Marken sowie über die Entwicklung der wesentlichen Finanzkennzahlen der einzelnen Bereiche. Im Rahmen der Aufsichtsratssitzungen berichtete der Vorstand zeitnah über den Stand des Programmes FIT4GROWTH und die umgesetzten Maßnahmen. Ferner wurde der Aufsichtsrat regelmäßig über die Chancen und Risiken der Geschäftsentwicklung sowie über Compliance-relevante Themen auf dem Laufenden gehalten. Entsprechend waren der Aufsichtsrat und insbesondere der Prüfungsausschuss, als Bestandteil des internen Kontrollsystems der GERRY WEBER Gruppe, stets über die Risikolage der Gesellschaft informiert. Regelmäßig wurde auch über den Status Quo des Logistikzentrums berichtet. Darüber hinaus



ORDENTLICHE SITZUNGEN

fanden im Geschäftsjahr 2016/17 statt.

waren die Entwicklung des Aktienkurses sowie kapitalmarkt-relevante Themen Bestandteil der regelmäßigen Information durch den Vorstand. Neben den bereits genannten regelmäßigen Berichtsthemen wurden folgende Sachverhalte und Projekte auf den vier ordentlichen Aufsichtsratssitzungen besprochen:

In der ersten ordentlichen Aufsichtsratssitzung des Geschäftsjahres 2016/17 am **22. November 2016** hat der Aufsichtsrat die operative Planung einschließlich des Investitionsbudgets für das Geschäftsjahr 2016/17 diskutiert und genehmigt. Des Weiteren stellte der Vorstand die Mittelfristplanung der GERRY WEBER Gruppe vor. Er erläuterte ausführlich die Umsatz- und Ergebnis-Planung für das Geschäftsjahr 2016/17 sowie die beiden Folgejahre. In diesem Rahmen erläuterte der Vorstand ebenfalls die strategischen Handlungsfelder für die jeweiligen Marken und die damit verbundenen Ziele.

Der Aufsichtsrat beschäftigte sich in dieser Sitzung ebenfalls mit der Einhaltung und Umsetzung des Corporate Governance Kodex und verabschiedete gemeinsam mit dem Vorstand die Entsprechenserklärung 2017.

Nach Vorbereitung durch den Personalausschuss genehmigte der Aufsichtsrat am gleichen Tag in einer außerordentlichen Sitzung ohne Teilnahme des Vorstandes die Zusammensetzung und Höhe der variablen Vergütungskomponente des Vorstandes für das abgelaufene Geschäftsjahr 2015/16.

In der Sitzung vom **25. Februar 2016** hat der Aufsichtsrat den vom Vorstand vorgelegten Jahresabschluss, den Konzernabschluss inklusive Lagebericht sowie den Gewinnverwendungsvorschlag für das Geschäftsjahr 2015/16 geprüft und den Jahresabschluss festgesetzt. An der Bilanzsitzung nahm der Abschlussprüfer teil und berichtete über seine Prüfung und die Prüfungsergebnisse. Dem Vorschlag des Vorstands, der Hauptversammlung eine Dividende von EUR 0,25 pro Aktie vorzuschlagen, stimmte der Aufsichtsrats zu. Zudem hat der Aufsichtsrat die Tagesordnung für die Hauptversammlung 2017 verabschiedet.

Wie auch in den Vorjahren hat sich der Aufsichtsrat einer Effizienzprüfung in Form einer Selbstevaluierung unterzogen. Die sich hieraus ergebenden Ergebnisse wurden durch den Wirtschaftsprüfer anonymisiert ausgewertet und dem Aufsichtsratsplenium vorgestellt. Insgesamt lassen die Auswertung und die gemachten Angaben auf eine effiziente Arbeitsweise des Aufsichtsrats schließen.

Eine kurze Nachlese der Hauptversammlung 2017 fand in der ordentlichen Sitzung des Aufsichtsrats am **8. Juni 2017** statt. Schwerpunkt dieser Sitzung war neben der Berichterstattung zum Stand des Programms FIT4GROWTH die Vorstellung der definierten strategischen Handlungsfelder für die

Gesellschaft und insbesondere für die einzelnen Marken. Die Einführung der Strategischen Geschäftseinheiten für die jeweiligen Marken und die damit verbundene Einführung der operativen Bereichsvorstände, direkt unterhalb des Vorstandes, soll zu einer weiteren Individualisierung und zu einer größeren Selbständigkeit der einzelnen GERRY WEBER Marken führen.

Ferner betonte der Vorstand die enorme Bedeutung der Digitalisierung für das gesamte GERRY WEBER Geschäftsmodell. Dazu stellte er dem Aufsichtsrat die Digitalisierungsstrategie sowie die damit verbundenen Ziele für die nächsten vier Jahre vor. Einen wesentlichen Beitrag zur Entwicklung und Implementierung neuer digitaler Strategien soll die neu zu gründende E-GERRY WEBER Digital GmbH leisten.

Weitere Themen dieser Sitzung waren die Statusberichte der Bereiche Compliance und Corporate Social Responsibility.

Die letzte ordentliche Sitzung des Aufsichtsrats im Geschäftsjahr 2016/17 fand am **11. Oktober 2017** statt. Nach der regelmäßigen Berichterstattung des Vorstandes über die aktuelle Geschäftsentwicklung sowie den daraus ableitbaren Kennzahlen, stand die Kurz- und Mittelfristplanung der GERRY WEBER Gruppe ab dem kommenden Geschäftsjahr 2017/18 im Vordergrund der Beratungen. Dabei erläuterte der Vorstand die zugrundeliegenden Parameter der Planung ebenso wie die Strategie für die einzelnen Marken in Abhängigkeit ihres Lebens- und Produktzyklusses. Eine Vorstellung der Cashflow- sowie der Investitionsplanung war ebenfalls Bestandteil der Ausführungen des Vorstands zur Mittelfristplanung.

Ein weiteres Thema der Sitzung im Oktober 2017 war die laufende Arbeit der Konzernrevision. Darüber hinaus diskutierte der Aufsichtsrat die Änderungen des Corporate Governance Kodex sowie insbesondere die Ziele für die zukünftige Zusammensetzung und das damit verbundene Kompetenzprofil des Aufsichtsrats.

Der Aufsichtsrat tagte in drei separaten Sitzungen ohne Teilnahme des Vorstandes, um Themen, die den Vorstand, dessen Struktur und die Vorstandsvergütungsstruktur betreffen zu diskutieren.

Ausschüsse des Aufsichtsrats

Der Aufsichtsrat hat aus seiner Mitte vier Ausschüsse gebildet, den Vermittlungs-, den Personal-, den Prüfungs- und den Nominierungsausschuss. Die Ausschüsse setzen sich wie folgt zusammen:

Ausschuss	Mitglieder
Vermittlungsausschuss	Dr. Ernst F. Schröder, Gerhard Weber, Olaf Dieckmann, Hans-Jürgen Wentzclaff
Personalausschuss	Dr. Ernst F. Schröder, Gerhard Weber, Klaus Lippert, Olaf Dieckmann
Prüfungsausschuss	Dr. Ernst F. Schröder, Gerhard Weber, Udo Hardieck, Ute Gerbaulet, Manfred Menningen, Klaus Lippert
Nominierungsausschuss	Dr. Ernst F. Schröder, Gerhard Weber, Udo Hardieck

Über die Tätigkeit der Ausschüsse und deren Sitzungen haben die Ausschussvorsitzenden jeweils in der darauffolgenden Sitzung dem gesamten Aufsichtsratsplenium ausführlich berichtet.

Der **Prüfungsausschuss** überwacht die Rechnungslegung sowie die Funktionsfähigkeit des Risikomanagement- sowie des internen Kontrollsystems. Darüber hinaus befasst er sich mit Fragen und Themen der Abschlussprüfung der GERRY WEBER Gruppe und bereitet diese für das Aufsichtsratsplenium vor. Der Prüfungsausschuss traf im Geschäftsjahr 2016/17 zu drei Sitzungen im Vorfeld der Aufsichtsratssitzungen sowie zu drei Telefonkonferenzen im Rahmen der jeweils anstehenden Quartalsberichterstattung zusammen. In seiner Sitzung vom 21. November 2016 diskutierte der Prüfungsausschuss die vom Vorstand vorgestellte Mittelfristplanung und bereitete den Genehmigungsbeschluss für das Aufsichtsratsplenium vor. Weitere Themen dieser Sitzung waren die zukünftige Dollarabsicherung bei der Beschaffung sowie die Zulässigkeit von Nicht-Prüfungsleistungen des Konzernabschlussprüfers.

In der Prüfungsausschusssitzung vom 25. Februar 2017 befassten sich die Ausschussmitglieder ausführlich mit dem Jahres- und Konzernabschluss 2015/16 sowie dem Bericht des Abschlussprüfers. Der Abschlussprüfer nahm an der Sitzung teil und erläuterte ausführlich den Jahres- und den Konzernabschluss. Nach ausführlichen Erläuterungen zum Jahres- und Konzernabschluss bereitete der Prüfungsausschuss den Beschluss zur Feststellung des Jahres- und Konzernabschlusses durch das gesamte Aufsichtsratsplenium vor. Ferner überzeugte sich der Prüfungsausschuss von der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers.

Ein Schwerpunkt der Sitzung des Prüfungsausschusses am 10. Oktober 2017 war die Definition der Prüfungsschwerpunkte für den Abschlussprüfer für die kommende Jahresabschluss- und Konzernjahresabschlussprüfung über das Geschäftsjahr 2016/17. Ferner wurden die Parameter und Ergebnisse der

Kurz- und Mittelfristplanung ab dem Geschäftsjahr 2017/18 ausführlich mit dem Vorstand diskutiert und für das Gesamtplenium vorbereitet.

Der **Personalausschuss** tagte im Vorfeld der ordentlichen Aufsichtsratssitzung vom 22. November 2016. Zu seinen Aufgaben zählen insbesondere die Regelung von Personalangelegenheiten des Vorstands sowie die Zusammensetzung der Vergütungsstruktur des Vorstands und die Vorbereitung dieser Themen für das gesamte Aufsichtsratsplenium. Der **Nominierungs- und der Vermittlungsausschuss** traten im Geschäftsjahr 2016/17 nicht zusammen.

Corporate Governance

Die Sicherstellung einer guten Corporate Governance ist für den Aufsichtsrat von großer Bedeutung. Daher hat er sich gemeinsam mit dem Vorstand auch im Geschäftsjahr 2016/17 eingehend mit den Corporate Governance-Standards der Gesellschaft sowie der Umsetzung der Empfehlungen und Anregungen des Deutschen Corporate Governance Kodex befasst. Die gemeinsame Entsprechenserklärung von Vorstand und Aufsichtsrat nach § 161 AktG ist Bestandteil des Corporate Governance-Berichtes und auf der Internetseite der Gesellschaft dauerhaft zugänglich gemacht. Danach entspricht die GERRY WEBER International AG den Empfehlungen und Anregungen des Kodex mit wenigen begründeten Ausnahmen. Interessenskonflikte der Aufsichtsratsmitglieder sind im abgelaufenen Geschäftsjahr 2016/17 nicht bekannt geworden. Weitere Informationen zur Corporate Governance können dem Corporate Governance-Bericht sowie der Erklärung zur Unternehmensführung gemäß § 289a HGB entnommen werden. Diese und auch die Entsprechenserklärungen der Vorjahre werden auf der Internetseite www.gerryweber.com unter der Rubrik „Investoren – Corporate Governance“ zur Verfügung gestellt.

Prüfung von Jahres- und Konzernabschluss 2016/17 (Berichtszeitraum)

Der von der Hauptversammlung gewählte Abschlussprüfer PricewaterhouseCoopers GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft hat den vom Vorstand aufgestellten Jahresabschluss der GERRY WEBER International AG sowie den Konzernabschluss der GERRY WEBER Gruppe einschließlich des Lageberichtes geprüft und jeweils mit einem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen. Der Aufsichtsrat hat sich von der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers und der für den Abschlussprüfer handelnden Personen überzeugt.

Die Abschlussunterlagen, die Prüfungsberichte des Abschlussprüfers und der Vorschlag des Vorstands für die Verwendung des Bilanzgewinns wurden allen Aufsichtsratsmitgliedern

4

Ausschüsse des Aufsichtsrats runden die Arbeit des Aufsichtsratsplenums ab.

ordnungsgemäß und rechtzeitig ausgehändigt. Die Abschlussunterlagen und die Prüfberichte wurden in der Bilanzsitzung des Aufsichtsrats am 21. Februar 2018 in Gegenwart des Abschlussprüfers umfassend dargestellt und behandelt. Der Abschlussprüfer berichtete auch über den Umfang, die Schwerpunkte sowie die wesentlichen Ergebnisse seiner Prüfung. Ferner hat der Abschlussprüfer festgestellt, dass ein den gesetzlichen Vorschriften entsprechendes Risikomanagementsystem besteht, dieses geprüft und für wirksam befunden. Ebenfalls wurden keine berichtspflichtigen Schwächen in Bezug auf das rechnungslegungsbezogene interne Kontrollsystem festgestellt.

Nach dem abschließenden Ergebnis der Prüfung durch den Prüfungsausschuss und das gesamte Aufsichtsratsplenum hat der Aufsichtsrat den Ergebnissen des Abschlussprüfers zugestimmt. Der Aufsichtsrat hat in der Bilanzsitzung vom 21. Februar 2018 den Jahres- und Konzernabschluss nebst dem Bericht über die Lage der Gesellschaft und des Konzerns für das Geschäftsjahr 2016/17 gebilligt. Der Jahresabschluss für das Geschäftsjahr 2016/17 ist somit gemäß § 172 AktG festgestellt.

Personalia

Mit Wirkung zum 21. Juni 2017 ist Chef Retail Officer Norbert Steinke aus dem Vorstand der GERRY WEBER International AG ausgeschieden. Zum 1. September 2018 oder früher wurde Johannes Ehling als Chief Sales Officer und Chief Digital Officer in den Vorstand der Gesellschaft bestellt und übernimmt somit die früheren Vorstandsressorts von Norbert Steinke sowie den gesamten Bereich der Digitalisierung. Nach Ende des Berichtszeitraumes 2016/17 ist Dr. David Frink, Chief Operating Officer und Chief Financial Officer, zum 16. November 2017 aus dem Vorstand der GERRY WEBER International AG ausgeschieden. Interimistisch wurde Jörg Stüber zum Vorstandsmitglied für die Ressorts Finanzen, Controlling, Investor Relations, Zentraleinkauf, Compliance und IT bestellt.

Die Zusammensetzung des Aufsichtsrats ist im Geschäftsjahr 2016/17 unverändert geblieben.

Für den Aufsichtsrat
Halle / Westfalen, 21. Februar 2018



Dr. Ernst F. Schröder
Vorsitzender des Aufsichtsrats

URBAN
CONTEMPORARY
DRESSY



TAIFUN



* PROZENT DER ANTEILE

DES GRUNDKAPITALS

wären auf der Hauptversammlung 2017 anwesend.

CORPORATE GOVERNANCE BERICHT

einschließlich der Erklärung zur Unternehmensführung und des Vergütungsberichts

Unter Corporate Governance werden Methoden, Instrumente und damit das gesamte System der Leitung und Überwachung eines Unternehmens zusammengefasst. Dazu zählen nicht nur die gesetzlichen Rahmenbedingungen, sondern auch die Werte, geschäftspolitischen Grundsätze und Leitlinien der Gesellschaft. Eine gute, verantwortungsvolle und auf nachhaltige Wertschaffung ausgerichtete Unternehmensführung ist Anspruch an uns selber und eine wichtige Grundlage für den Erfolg der GERRY WEBER Gruppe. Sie fördert das Vertrauen unserer Kunden und Geschäftspartner, unserer Anleger und Mitarbeiter sowie der Öffentlichkeit in die GERRY WEBER Gruppe.

Neben den Leitlinien des Deutschen Corporate Governance Kodex umfasst bei GERRY WEBER gute und gewissenhafte Unternehmensführung auch die Compliance-Richtlinien sowie unseren Verhaltenskodex. Nachfolgend berichten Vorstand und Aufsichtsrat gemäß Ziffer 3.10 des Deutschen Corporate Governance Kodex (DCGK) über die Corporate Governance der GERRY WEBER International AG. Der

Corporate Governance Bericht in diesem Geschäftsbericht umfasst neben der Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG auch die „Erklärung zur Unternehmensführung“ nach § 289a Abs. 2 Nr. 3 HGB. Beide Dokumente sind – einschließlich der Erklärungen der vergangenen Jahre – dauerhaft digital auf unserer Internetseite unter www.gerryweber.com unter der Rubrik „Investoren“ hinterlegt. Ebenfalls Bestandteil dieses Corporate Governance Berichts ist der Vergütungsbericht der GERRY WEBER International AG. Er ist darüber hinaus ebenfalls Teil des zusammengefassten Lageberichts über das Geschäftsjahr 2016/17 und gehört damit zum testierten Konzernabschluss der GERRY WEBER International AG.

Corporate Governance Bericht gemäß des Deutschen Corporate Governance Kodex

Seit der Einführung des DCGK im Jahr 2002 entspricht die GERRY WEBER International AG fast allen Empfehlungen des Kodex. Lediglich aufgrund der Größe des Unternehmens, des Geschäftsmodells sowie aufgrund unternehmensspezifischer Besonderheiten gibt es ein paar wenige Ausnahmen, die entsprechend § 161 AktG im Sinne des „comply or explain“ (sinngemäß: „befolge oder erkläre“) in der Entsprechenserklärung dargelegt und erläutert werden. Auch die vom Kodex unterbreiteten Anregungen, denen die Gesellschaft nicht nachkommt, werden im Bericht unter dem jeweiligen Abschnitt des Kodex begründet dargelegt.

Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG

Aufsichtsrat und Vorstand der GERRY WEBER International AG erklären gemäß § 161 AktG, dass die Gesellschaft den vom Bundesministerium der Justiz im amtlichen Teil des Bundesanzeigers bekannt gemachten Empfehlungen der „Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex“ in der aktuellen Fassung vom 7. Februar 2017 seit Abgabe der letzten jährlichen Entsprechenserklärung vom 22. November 2016 mit folgenden Ausnahmen entsprochen hat und entspricht:

Kodex Ziffer 4.2.3 — Zukunftsbezogene mehrjährige Bemessungsgrundlage der variablen Vorstandsvergütung:

Der variable Vergütungsbestandteil der Vorstandsvergütung soll grundsätzlich eine mehrjährige Bemessungsgrundlage haben, die im Wesentlichen zukunftsbezogen sein soll. Ein Teil der variablen Vergütung des Vorstandes basiert zwar auf einer mehrjährigen Bemessungsgrundlage, welche jedoch im Wesentlichen nicht zukunftsbezogen ist. Der Aufsichtsrat hält die Bemessungsgrundlage für die variable Vergütungskomponente des Vorstandes für angemessen, sodass derzeit eine Änderung der Vorstandsvergütungsstruktur nicht vorgesehen ist. Bei einer Änderung der Vergütungsstruktur für den Vorstand ist der Aufsichtsrat bestrebt, die Empfehlung des DCGK entsprechend umzusetzen.

Kodex Ziffer 4.2.3 — Betragmäßige Höchstgrenze der Vorstandsvergütung:

Die Vorstandsvergütung soll insgesamt und hinsichtlich ihrer variablen Vergütungsbestandteile betragmäßige Höchstgrenzen aufweisen. Grundsätzlich enthalten die Vorstandsverträge der GERRY WEBER International AG durch die Begrenzung der Zielgrößen eine Limitierung der variablen Vergütung nach oben. Lediglich in Ausnahmefällen, aufgrund besonderer Umstände oder Leistungen, kann der Aufsichtsrat eine Sonderprämie ausloben bzw. die Ermittlung der leistungsbezogenen variablen Vergütungskomponente angemessen anpassen. Dabei soll dem Vorstand kein unangemessener Vor- oder Nachteil entstehen.

Kodex Ziffer 5.3.2 — Vorsitzender des Prüfungsausschusses:

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

Kodex Ziffer 5.4.1 — Altersgrenze und Regelgrenze für Aufsichtsratsmitglieder:

Eine Altersgrenze für die Mitglieder des Vorstands und Aufsichtsrats wurde ebenso nicht festgelegt wie eine Regelgrenze für die Zugehörigkeitsdauer zum Aufsichtsrat, da als wesentliche Kriterien für die Aufnahme in die Organe der Gesellschaft Fähigkeiten, Qualifikation und Erfahrung angesehen werden. Auf das Wissen und die Erfahrung älterer Aufsichtsratsmitglieder, unabhängig von der Zugehörigkeitsdauer zum Aufsichtsratsgremium, will die Gesellschaft nicht verzichten.

Kodex Ziffer 5.4.6 — Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder:

Die Mitgliedschaft in den vier Ausschüssen: Vermittlungs-, Personal-, Nominierungs- und im Prüfungsausschuss wurde und wird bei der Aufsichtsratsvergütung nicht zusätzlich berücksichtigt, da die Gesellschaft die sonstige Aufsichtsratsvergütung als ausreichend erachtet.

Kodex Ziffer 7.1.2 — Konzernabschluss:

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

Erklärung zur Unternehmensführung gemäß § 289a HGB

Zur Erreichung unserer Ziele haben wir uns Grundsätze für unser unternehmerisches Handeln definiert, die über die gesetzlichen Bestimmungen hinausgehen. Diese sind in einem Verhaltenskodex und den Konzernrichtlinien zusammengefasst und dienen als Orientierung für unser tägliches Handeln. Sie sind Bestandteil der Erklärung zur Unternehmensführung, die in vollständiger Form auf unserer Internetseite www.gerryweber.com unter der Rubrik „Investoren“ – „Corporate Governance“ abgerufen werden kann. Teile der Erklärung zur Unternehmensführung zu den Themen Kompetenzverteilung, Zusammensetzung und Arbeitsweise von Vorstand und Aufsichtsrat sowie zur gleichberechtigten Teilhabe von Frauen und Männern an Führungspositionen können den folgenden Ausführungen entnommen werden.

Kompetenzverteilung, Zusammensetzung und Arbeitsweise von Vorstand und Aufsichtsrat

Wesentliche Kennzeichen der GERRY WEBER Corporate Governance-Struktur sind das duale Führungssystem mit der Leitung der Gesellschaft durch den Vorstand und dessen Überwachung durch den Aufsichtsrat. Darüber hinaus sind die paritätische Besetzung des Aufsichtsrats mit Vertretern der Anteilseigner und der Arbeitnehmer sowie die Rechte der Aktionäre in der Hauptversammlung kennzeichnend für die Corporate Governance-Struktur der Gesellschaft.

Leitung und Geschäftsführung durch den Vorstand

Der Vorstand der GERRY WEBER International AG besteht zum Zeitpunkt der Erstellung dieses Berichtes aus zwei Mitgliedern, dem Vorstandsvorsitzenden Ralf Weber sowie dem Interimsvorstand Jörg Stüber. Vorstandsmitglied Dr. David Frink ist zum 16. November 2017 aus dem Vorstand ausgeschieden. Ab dem 1. April 2018 wird Johannes Ehling seine Tätigkeit als Vorstandsmitglied der Gesellschaft aufnehmen. Der Vorstand leitet das Unternehmen in eigener Verantwortung frei von Weisungen Dritter nach Maßgabe des Gesetzes, der Satzung, der Geschäftsordnung für den Vorstand sowie unter Berücksichtigung der Beschlüsse der Hauptversammlung. Unbeschadet des Grundsatzes der Gesamtverantwortung des Vorstandes führt jedes Vorstandsmitglied die ihm übertragenen Ressorts in eigener Verantwortung. Der Vorstand legt die Unternehmensziele und die strategische Ausrichtung der GERRY WEBER Gruppe fest und steuert und überwacht die Geschäftseinheiten und Tochtergesellschaften.

Die Verteilung der Geschäftsbereiche auf die einzelnen Vorstandsmitglieder ergibt sich aus der Geschäftsordnung des Vorstands. Ferner regelt diese wesentliche Angelegenheiten der Gesellschaft, die einer Entscheidung des Gesamtvorstands bedürfen, die Aufgaben des Vorstandsvorsitzenden sowie die Verfahren der Beschlussfassung. Änderungen der Geschäftsordnung erfordern einen einstimmigen Beschluss des Gesamtvorstands sowie die Zustimmung des Aufsichtsrats. Der Vorstand trifft seine Entscheidungen grundsätzlich durch Beschluss mit einfacher Mehrheit. Bei Stimmgleichheit entscheidet die Stimme des Vorstandsvorsitzenden. Für bedeutende, in der Satzung der GERRY WEBER International AG und der Geschäftsordnung des Vorstands festgelegte Geschäftsvorfälle der Gesellschaft, muss der Vorstand vor Abschluss die Zustimmung des Aufsichtsrats einholen.

Der Vorstand informiert den Aufsichtsrat regelmäßig, zeitnah und umfassend über alle für das Unternehmen relevanten Fragen der Geschäftsentwicklung, der Risikolage und Planung sowie über Geschäftsvorfälle von wesentlicher Bedeutung. Darüber hinaus stimmt er die strategische Ausrichtung des Unternehmens mit dem Aufsichtsrat ab.



APRIL 2018

Johannes Ehling wird seine Tätigkeit als Vorstandsmitglied der Gesellschaft aufnehmen.

Überwachungsfunktion des Aufsichtsrats

Die Bestellung der Vorstandsmitglieder sowie deren Überwachung und Beratung bei der Leitung der GERRY WEBER Gruppe obliegt dem Aufsichtsrat. In Entscheidungen von grundlegender Bedeutung für die Gesellschaft ist der Aufsichtsrat unmittelbar und frühzeitig eingebunden. Diese Entscheidungen bedürfen ebenfalls seiner Zustimmung. Der Aufsichtsratsvorsitzende koordiniert die Arbeit des Aufsichtsrats und steht in regelmäßigem Austausch mit dem Vorstand, insbesondere dessen Vorsitzenden.

Der Aufsichtsrat hat sich eine Geschäftsordnung gegeben, welche auch entsprechende Anwendung auf die gebildeten Ausschüsse des Aufsichtsrats findet. Der Aufsichtsrat trifft seine Entscheidungen durch Beschlüsse, die mit einfacher Mehrheit gefasst werden, insofern nicht gesetzlich zwingend eine andere Mehrheit vorgeschrieben ist. Bei Stimmgleichheit entscheidet die Stimme des Vorsitzenden. Beschlüsse werden grundsätzlich in Sitzungen gefasst. Zur Vereinfachung des Verfahrens können gemäß Satzung und auf Anordnung des Aufsichtsratsvorsitzenden Beschlüsse im Umlaufverfahren herbeigeführt und gefasst werden.

Der Aufsichtsratsvorsitzende sollte gemäß Ziffer 5.2 des DCGK in angemessenem Rahmen bereit sein, mit Investoren über aufsichtsratspezifische Themen zu sprechen. Der Vorsitzende des Aufsichtsrats ist der Auffassung, dass dem Vorstand alle relevanten Informationen vorliegen und somit der Vorstand auch weiterhin die Kommunikation mit den Kapitalmarktteilnehmern und Investoren vornehmen wird.

Zusammensetzung des Aufsichtsrats

Der Aufsichtsrat der GERRY WEBER International AG besteht aus zwölf Mitgliedern. Sechs Mitglieder werden von den Aktionären in der Hauptversammlung gewählt, die anderen sechs Mitglieder von den Arbeitnehmern der GERRY WEBER International AG und ihrer deutschen Konzernunternehmen. Die Mitglieder des am 16. April 2015 konstituierten Aufsichtsrats wurden bis zum Ablauf der Hauptversammlung, die über die Entlastung des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2018/19 beschließt, gewählt.

Gemäß der Empfehlung des Deutschen Corporate Governance Kodex hatte sich der Aufsichtsrat bereits konkrete Ziele für seine Zusammensetzung gegeben und entsprechend der Kodexempfehlungen ergänzt. Im Geschäftsjahr 2016/17 hat er die bestehenden Ziele für die Zusammensetzung nochmals überarbeitet und zu einem Kompetenzprofil für das Gesamtgremium zusammengefasst. Die Zusammensetzung des Aufsichtsrats der GERRY WEBER International AG entspricht mit einer Ausnahme den festgelegten Zielen und somit auch dem Kompetenzprofil. Mit zwei Frauen von sechs Vertretern erfüllen die Anteilseigner bereits die Anforderungen des Gesetzes. Mit einer Frau von insgesamt sechs Vertretern erfüllen die Arbeitnehmervertreter die Maßgabe des § 96 Abs. 2 Aktiengesetz noch nicht. Die Mindestquote ist nach den gesetzlichen Bestimmungen erst bei erforderlichen Neubesetzungen bzw. Neuwahlen zu erfüllen.

Ziele und Kompetenzprofil für die Zusammensetzung des Aufsichtsrats

Aufgabe des Aufsichtsrats ist die qualifizierte und unabhängige Beratung und Kontrolle des Vorstandes. Entsprechend ist der Aufsichtsrat zu besetzen. Der Aufsichtsrat der GERRY WEBER International AG soll mit Persönlichkeiten besetzt sein, die die für die Überwachung der Gesellschaft erforderlichen

Kenntnisse, Fähigkeiten, Erfahrungen und persönlichen Voraussetzungen erfüllen. Ebenso muss jedes Aufsichtsratsmitglied gewillt sein, zur ordnungsgemäßen Wahrnehmung seiner Aufgaben ausreichende zeitliche Ressourcen zur Verfügung zu stellen. Ein Aufsichtsratsmitglied, das dem Vorstand einer börsennotierten Gesellschaft angehört, soll grundsätzlich insgesamt nicht mehr als drei Aufsichtsratsmandate in börsennotierten Gesellschaften oder in Aufsichtsgremien von nicht börsennotierten Gesellschaften mit vergleichbaren Anforderungen wahrnehmen, die nicht dem Konzern derjenigen Gesellschaft angehören, in der die Vorstandstätigkeit ausgeübt wird. In Bezug auf den Aufsichtsrat insgesamt ist vor allem auf eine hinreichend vorhandene fachliche Vielfalt, Internationalität, Diversität und Unabhängigkeit des Gremiums zu achten. Die im Folgenden genannte Ziele wurden in Abhängigkeit von der Größe des Aufsichtsrats, der unternehmensspezifischen Anforderungen sowie unter dem Gesichtspunkt der Vielfalt (Diversity) als Kompetenzprofil des Gremiums festgelegt:

Fachliche Vielfalt

- Mitglieder des Aufsichtsrats sollen über Erfahrungen in den Bereichen Unternehmensführung, Strategie und Personal verfügen. Ebenso sollen Kompetenzen zu Corporate Governance- und Compliance-Fragen bestehen.
- Im Aufsichtsrat vorhanden sein sollten zudem Kenntnisse über das Unternehmen, deren Wettbewerber und die Märkte, in denen sich die Gesellschaft bewegt. Ferner sind spezifische Branchenkenntnisse der Kundenseite gefordert.
- Mindestens ein unabhängiges Mitglied muss über die notwendige Finanzkompetenz und Sachverstand auf dem Gebiet der Rechnungslegung, der internen Kontrollverfahren oder der Abschlussprüfung verfügen. Dieses unabhängige Aufsichtsratsmitglied sollte kein ehemaliges Vorstandsmitglied sein, dessen Bestellung vor weniger als zwei Jahren endete.
- Mindestens ein Vertreter der Anteilseigner soll über mehrjährige internationale Erfahrungen aus einer beruflichen Tätigkeit oder über eine ausländische Staatsangehörigkeit verfügen.
- Ferner soll ein Vertreter der Anteilseigner über das notwendige Know-how und die Erfahrung im Umgang mit den Kapitalmarktteilnehmern verfügen.

Diversität

- Neben der fachlichen Diversität strebt der Aufsichtsrat eine angemessene Beteiligung von Frauen an. Unter Berücksichtigung der Einhaltung der seit dem 1. Januar 2016 geltenden gesetzlichen Vorgaben hält die Gesellschaft einen Anteil von mindestens einem Drittel Frauen auf Anteilseigner- und Arbeitnehmervertreterebene für angemessen. Der Aufsichtsrat wird dies bei der nächsten turnusgemäßen Neubesetzung des Aufsichtsrats oder bei einem vorherigen Ausscheiden eines Aufsichtsratsmitglieds im Rahmen seiner Wahlvorschläge berücksichtigen. Mit zwei von sechs Vertretern entspricht die Anteilseignerseite bereits heute diesen Anforderungen.

Unabhängigkeit

- Unter Berücksichtigung der Eigentümerstruktur der GERRY WEBER International AG sollen mindestens drei von sechs Vertretern der Anteilseigner im Aufsichtsrat unabhängig sein.

Ein Aufsichtsratsmitglied ist als unabhängig anzusehen, wenn es in keiner geschäftlichen oder persönlichen Beziehung zu der Gesellschaft, deren Organen, einem kontrollierenden Aktionär oder einem mit diesem verbundenen Unternehmen steht, die einen wesentlichen und nicht nur vorübergehenden Interessenskonflikt begründen kann. Vertreter der Arbeitnehmer gelten nicht allein deshalb als abhängig, weil sie Arbeitnehmer des Unternehmens sind oder eine Altersvorsorgezusage seitens einer der Konzerngesellschaften besteht.

- Dem Aufsichtsrat sollen nicht mehr als zwei ehemalige Mitglieder des Vorstands der Gesellschaft angehören. Vorstandsmitglieder dürfen vor Ablauf von zwei Jahren nach dem Ende ihrer Bestellung nicht Mitglied des Aufsichtsrats der Gesellschaft werden, es sei denn, ihre Wahl erfolgt auf Vorschlag von Aktionären, die mehr als 25 % der Stimmrechte an der Gesellschaft halten. In diesem Fall soll der Wechsel in den Aufsichtsratsvorsitz eine Ausnahme sein, die der Hauptversammlung zu begründen ist.

PROZENT FRAUENANTEIL

auf der 1. Führungsebene der GERRY WEBER International AG nach dem Vorstand zum 30. Juni 2017

PROZENT FRAUENANTEIL

auf der 2. Führungsebene der GERRY WEBER International AG nach dem Vorstand zum 30. Juni 2017

- Aufsichtsratsmitglieder sollen keine Organfunktionen oder Beratungsaufgaben bei wesentlichen Wettbewerbern der Gesellschaft oder bei einem Konzernunternehmen ausüben.

Gemäß den Empfehlungen des Kodex hat sich der Aufsichtsrat einer Effizienzprüfung unterzogen. Zwei Mitglieder des Aufsichtsrats sind ehemalige Vorstandsmitglieder der GERRY WEBER International AG, wobei eines dieser Mitglieder seit mehr als acht und das zweite seit mehr als drei Jahren aus dem Vorstand der Gesellschaft ausgeschieden ist. Mit drei unabhängigen Mitgliedern der Anteilseignerseite gehören dem Aufsichtsrat eine angemessene Anzahl unabhängiger Mitglieder an. Interessenskonflikte einzelner Aufsichtsratsmitglieder gab es keine. Eine Altersgrenze für die Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats wurde ebenso nicht festgelegt wie eine Regelgrenze für die Zugehörigkeitsdauer zum Aufsichtsrat, da als wesentliche Kriterien für die Aufnahme in die Organe der Gesellschaft Fähigkeiten, Qualifikation und Erfahrung angesehen werden.

Gleichberechtigte Teilhabe von Frauen und Männern an Führungspositionen

Bei der Bestellung von Vorstandsmitgliedern, der Auswahl von Aufsichtsratsmitgliedern sowie der Besetzung von Führungspositionen unterstützt der Aufsichtsrat das Bestreben der Gesellschaft, eine angemessene Vertretung von Frauen in diesen Positionen zu erreichen.

Zum Zeitpunkt der Erstellung des Geschäftsberichtes besteht der Vorstand der GERRY WEBER International AG aus zwei Mitgliedern – dem Vorstandsvorsitzenden Ralf Weber sowie Jörg Stüber, der seit dem Ausscheiden von Dr. David Frink aus dem Vorstand interimistisch für die Ressorts Finanzen, IR, Zentraleinkauf, Compliance und IT die Verantwortung trägt.

Ab dem 1. April 2018 wird Johannes Ehling, verantwortlich für alle Vertriebsbereiche sowie die Digitalisierung der Gesellschaft, seine Tätigkeit im Vorstand der GERRY WEBER International AG aufnehmen. Frauen sind derzeit nicht im Vorstand der Gesellschaft vertreten. Vor dem Hintergrund bestehender Verträge und aufgrund der Größe des Vorstands hält der Aufsichtsrat daran fest, keine Frauenquote für den Vorstand festzusetzen.

Gemäß den gesetzlichen Vorgaben hatte der Vorstand bereits im September 2015 Ziele für einen Frauenanteil auf der ersten und zweiten Führungsebene nach dem Vorstand festgelegt. Ziel war es, am 30. Juni 2017 einen Frauenanteil auf der ersten Führungsebene von 30% und auf der zweiten Ebene von 50% zu erzielen. Mit einem Anteil von 36,8% auf der ersten und 60,6% auf der zweiten Führungsebene zum 30. Juni 2017 haben wir die selbstgesteckten Ziele erreicht.

Mit Erreichen der ersten Zielperiode hat der Vorstand die Zielgrößen von 30% und 50% für die erste bzw. die zweite Führungsebene nach dem Vorstand beibehalten. Eine Überprüfung der Zielgrößen wird ab dem Geschäftsjahr 2017/18 jeweils am 31. Oktober eines jeden Jahres, sprich zum Ende eines Geschäftsjahres, erfolgen.

Die Gesellschaft wird regelmäßig im Konzernlagebericht und der Erklärung zur Unternehmensführung über den Stand und die Erreichung der festgelegten Zielgrößen berichten.

Hauptversammlung und Rechte der Aktionäre

Die Aktionäre der GERRY WEBER International AG üben auf der jährlich stattfindenden ordentlichen Hauptversammlung ihre Mitbestimmungs- und Kontrollrechte aus. Jede Aktie der GERRY WEBER International AG gewährt eine Stimme. Eine Höchstgrenze für Stimmrechte oder Sonderstimmrechte bestehen nicht. Jeder Aktionär, der sich rechtzeitig anmeldet und seine Berechtigung zur Teilnahme an der Hauptversammlung und zur Ausübung seiner Stimmrechte nachweist, ist zur Teilnahme an der Hauptversammlung berechtigt.

Die Aktionäre können ihre Stimme persönlich auf der Hauptversammlung, über einen Bevollmächtigten ihrer Wahl oder aber über einen weisungsgebundenen Stimmrechtsvertreter ausüben. Gemäß Ziffer 2.3.2 sowie 2.3.3 des DCGK sollten die Stimmrechtsvertreter auch während der Hauptversammlung erreichbar sein. Ferner sollte eine Verfolgung der

Hauptversammlung im Internet ermöglicht werden. Aus organisatorischen und Kostengründen erfüllen wir diese Anregungen des Kodex nicht. Zur Erleichterung der Wahrnehmung ihrer Rechte werden die Aktionäre im Vorfeld der Hauptversammlung durch den Geschäftsbericht sowie die Hauptversammlungseinladung umfassend über das abgelaufene Geschäftsjahr sowie die Tagesordnungspunkte der Versammlung unterrichtet. Alle relevanten Unterlagen und Informationen, einschließlich des Geschäftsberichtes, können auch der Internetseite der Gesellschaft entnommen werden.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr fand die Hauptversammlung am 27. April 2017 statt. Rund 800 Aktionäre, die einen Anteil von rund 72% am Grundkapital repräsentiert haben, nahmen an der Hauptversammlung teil. Im Vorfeld der Hauptversammlung bekommen die Aktionäre alle relevanten Informationen zugeschickt oder können diese, einschließlich der Quartals- und Geschäftsberichte, auf der Internetseite der Gesellschaft unter www.gerryweber.com unter der Rubrik „Investoren“ abrufen.

Rechnungslegung und Abschlussprüfung

Die Hauptversammlung hat die PricewaterhouseCoopers GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft als Abschlussprüfer des Jahresabschlusses der GERRY WEBER International AG und des Konzerns für das Geschäftsjahr 2016/17 gewählt. Die Unabhängigkeit des Wirtschaftsprüfers wurde zuvor durch den Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats sichergestellt. Der gewählte Prüfer nimmt an den Beratungen des Aufsichtsrats über den Jahres- und Konzernabschluss teil und berichtet über die wesentlichen Ergebnisse der Prüfung. Darüber hinaus informiert der Abschlussprüfer den Aufsichtsrat, wenn er bei der Abschlussprüfung Tatsachen feststellt, die mit der von Vorstand und Aufsichtsrat abgegebenen Entsprechenserklärung nicht übereinstimmen.

Compliance

Das gruppenweite Compliance-Programm der GERRY WEBER International AG ist darauf ausgerichtet, die Einhaltung der gesetzlichen Bestimmungen aber auch der unternehmensinternen Richtlinien sicherzustellen. Dies umfasst nicht nur die Einhaltung bindender rechtlicher Bestimmungen, sondern auch die Achtung der von uns selbst festgelegten Regelungen und Werte, die ethisch und moralisch einwandfreies Verhalten in der Unternehmenskultur verankern. Durch organisatorische Maßnahmen und Prozesse soll individuelles Fehlverhalten verhindert bzw. aufgedeckt und sanktioniert werden.

Das Compliance-Programm der GERRY WEBER Gruppe besteht aus folgenden Teilen:

1. Compliance-Organisation

Die Wahrnehmung der Compliance-Aufgaben ist im Bereich Corporate Audit angesiedelt und durchdringt in seiner Organisation alle wesentlichen Unternehmensbereiche. Der Chief Compliance Officer berichtet direkt an den CFO. Er ist dafür verantwortlich, dass das Compliance-Programm in allen Teilen des Konzerns implementiert ist, und dass alle Mitarbeiter und Führungskräfte zu dem Thema Compliance geschult werden. Das Compliance Committee verfolgt die kontinuierliche Verbesserung des Compliance-Programms und tritt in regelmäßigen Abständen zusammen. Darüber hinaus wird der Aufsichtsrat in seinen Sitzungen über Compliance-relevante Sachverhalte informiert.

2. Verhaltenskodex der GERRY WEBER Gruppe

Der Verhaltenskodex beschreibt unsere Verhaltensgrundsätze und Werte und ist somit Basis unseres Compliance-Programmes. Alle Mitarbeiter, Führungskräfte und der Vorstand sind zur Einhaltung unserer Leitlinien für verantwortungsbewusstes Handeln verpflichtet. Der Verhaltenskodex umfasst nicht nur Themen wie Korruption oder Kartellrecht, sondern beispielsweise ebenfalls Themen wie Menschenrechte, Arbeits- und Sozialstandards oder Chancengleichheit.

3. Compliance-Richtlinien

Zur weiteren Ausgestaltung und zum besseren Verständnis des Verhaltenskodex wurden ergänzende Konzernrichtlinien erlassen. Auch diese sind für alle

Mitarbeiter, Führungskräfte und Organe verbindlich. Die Konzernrichtlinien behandeln und regeln unter anderem Themen zum Wettbewerbs- und Kartellrecht, zu Kapitalmarkt und Kommunikation oder zur Informationsweitergabe und zu unserem Verständnis von Social Compliance.

4. Hinweismanagement

Die interne Organisation wurde durch die Bestellung eines externen Ombudsmanns vervollständigt. Mitarbeiter, aber auch externe Kunden oder Geschäftspartner können sich vertrauensvoll und auch anonym an den Ombudsmann wenden, wenn sie unkorrektes Verhalten oder Geschäftspraktiken im Unternehmen vermuten. Das Compliance-Programm ermutigt die Mitarbeiter ihre Anliegen offen anzusprechen und auf Umstände hinzuweisen, die auf die Verletzung von Gesetzestatbeständen oder internen Unternehmensrichtlinien hindeuten.

Vor dem Hintergrund der Ausgestaltung des Compliance-Programms erfüllt die GERRY WEBER Gruppe somit auch die Empfehlungen und Anregungen der Ziffer 4.1.3 des DCGK.

Chancen- und Risikomanagement

Zu einer gewissenhaften Unternehmensführung gehört auch der verantwortungsbewusste Umgang des Unternehmens mit Risiken. Die GERRY WEBER Gruppe verfügt über ein konzernweites internes Kontroll- und Risikomanagementsystem, das die Risikosituation frühzeitig erkennt, beurteilt und Maßnahmen definiert und implementiert, um Risiken zu vermeiden bzw. deren Nachteile zu minimieren. Das Risikomanagementsystem sowie eine Darstellung der Einzelrisiken kann dem Risikobericht dieses Geschäftsberichtes entnommen werden.

Mögliche Interessenskonflikte und Eigengeschäfte von Führungskräften

Gemäß Art. 19 EU-Marktmissbrauchsverordnung (MAR) müssen insbesondere Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats und Personen, die zu ihnen in einer engen Beziehung stehen, Eigengeschäfte mit Anteilen oder Schuldtiteln der GERRY WEBER International AG oder damit verbundene Finanzinstrumente der Gesellschaft und der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht melden, wenn die Gesamtsumme der Geschäfte in einem Kalenderjahr einen Betrag von EUR 5.000 erreicht oder übersteigt. Die GERRY WEBER International AG veröffentlicht entsprechende Informationen unverzüglich. Im Geschäftsjahr 2016/17 mitgeteilte Wertpapiergeschäfte sind zudem auf der Internetseite der Gesellschaft www.gerryweber.com unter der Rubrik „Investoren“ – „Finanznachrichten“ veröffentlicht. Der Aktienbesitz von Vorstand und Aufsichtsrat der



COMPLIANCE-PROGRAMM

VOR DEM HINTERGRUND DER AUSGESTALTUNG DES COMPLIANCE-PROGRAMMS ERFÜLLT DIE GERRY WEBER GRUPPE AUCH DIE EMPFEHLUNGEN UND ANREGUNGEN DER ZIFFER 4.1.3 DES DCGK.

GERRY WEBER International AG zum Geschäftsjahresende, dem 31. Oktober 2017, kann ferner dem Konzernanhang in diesem Geschäftsbericht entnommen werden. Vorstand und Aufsichtsrat sind dem Unternehmensinteresse verpflichtet. Das Ausnutzen ihrer Position zur Verfolgung eigener Interessen oder zur Bevorteilung von nahestehenden Personen ist ihnen untersagt. Etwaige Interessenskonflikte durch Nebentätigkeiten sind unverzüglich dem Aufsichtsrat offen zu legen, der über das weitere Vorgehen entscheidet. Im abgelaufenen Geschäftsjahr sind weder bei den Vorstands- noch bei den Aufsichtsratsmitgliedern Interessenskonflikte aufgetreten.

Transparente und zeitnahe Kommunikation

Transparenz bei der Unternehmensführung hat für den Vorstand und den Aufsichtsrat einen hohen Stellenwert. Unsere Aktionäre und Finanzanalysten, die Aktionärsvereinigungen und Medien sowie die interessierte Öffentlichkeit werden regelmäßig und aktuell über die Lage sowie über wesentliche geschäftliche und personelle Veränderungen des Unternehmens informiert. Zur umfassenden, gleichberechtigten und zeitnahen Information nutzen wir hauptsächlich das Internet.

Die Berichterstattung über die Geschäftslage und die Unternehmensergebnisse sowie aktuelle Ereignisse der GERRY WEBER Gruppe erfolgt unter anderem durch:

- Geschäfts- und Zwischenberichte,
- Adhoc- und Pressemeldungen,
- Bilanzpressekonferenzen,
- Telefonkonferenzen, jeweils im Zusammenhang mit der Veröffentlichung der Jahres- und Quartalsergebnisse beziehungsweise zu besonderen Ereignissen, sowie
- zahlreiche Aktionärs- und Investorenveranstaltungen im In- und Ausland.

Die Termine der regelmäßigen Finanzberichterstattung sind im Finanzkalender zusammengefasst.

Vergütungsbericht 2016/17

Der Vergütungsbericht ist Bestandteil des zusammengefassten Lageberichtes und erläutert entsprechend der gesetzlichen Vorgaben und der Empfehlungen der aktuellen Fassung des Deutschen Corporate Governance Kodex (DCGK) die Grundsätze des Vergütungssystems für Vorstand und Aufsichtsrat der GERRY WEBER International AG. Vor diesem Hintergrund wird die Vergütung jedes Vorstands- und Aufsichtsratsmitglied individualisiert dargestellt.

Vergütung des Vorstands

Grundsätze der Vorstandsvergütung

Das Vergütungssystem für den Vorstand einschließlich der Höhe der Vergütungen der einzelnen Vorstandsmitglieder wird vom Aufsichtsrat festgelegt und dessen Angemessenheit regelmäßig überprüft. Die Vergütung der einzelnen Vorstandsmitglieder richtet sich in Übereinstimmung mit den gesetzlichen Vorgaben und den Empfehlungen des DCGK insbesondere nach der wirtschaftlichen Lage sowie den Erfolgs- und Zukunftsaussichten der GERRY WEBER Gruppe. Ferner bestimmen die jeweilige individuelle, persönliche Leistung des einzelnen Vorstandsmitglieds sowie die Beurteilung bezogen auf das horizontale und vertikale Vergleichsumfeld die Höhe der variablen Komponente eines jeden Vorstandsmitglieds. Das Vergleichsumfeld orientiert sich einerseits an den Vergütungsstrukturen vergleichbarer Unternehmen und andererseits an den Gehältern des oberen Führungskreises sowie der relevanten Belegschaft des Unternehmens. Die aktuelle Struktur der Vorstandsvergütung wurde von der Hauptversammlung am 14. April 2016 gebilligt, Veränderungen haben sich seitdem nicht ergeben.

Das System zur Vergütung der Vorstandsmitglieder enthält neben einer festen, erfolgsunabhängigen Jahresvergütung (Fixum) erfolgsabhängige (variable) Komponenten. Grundsätzlich werden erfolgsabhängige Komponenten mit mehrjähriger Bemessungsgrundlage vereinbart. Weitere erfolgsabhängige Komponenten mit einjähriger oder mehrjähriger Bemessungsgrundlage können bei entsprechender anlassbezogener Ermessensausübung durch den Aufsichtsrat diese ergänzen. Daneben erhalten die Vorstandsmitglieder die üblichen Nebenleistungen wie z. B. Sachbezüge (Kfz etc.) und Versicherungsschutz. Aktienbasierte Bestandteile der Vorstandsvergütung gibt es nicht. Versorgungszusagen gegenüber den Vorstandsmitgliedern bestehen ebenfalls nicht.

Feste Jahresvergütung (Fixum)

Die erfolgsunabhängige, feste Vergütung (Fixum) ist die vertraglich festgelegte Grundvergütung, die monatlich in gleichen Raten ausbezahlt wird. Darüber hinaus erhalten die Vorstandsmitglieder in markt- und konzernüblicher Weise Nebenleistungen in Form von Sachbezügen wie der Nutzung bzw. Überlassung eines Dienstfahrzeuges sowie der Gewährung des

Unfallversicherungsschutzes und eine D&O-Versicherung mit Selbstbehalt. Wenn es sich bei diesen Sachbezügen um geldwerte Vorteile handelt, werden sie entsprechend versteuert. Die sonstigen Bezüge werden als Bestandteil der fixen Vergütung ausgewiesen.

Erfolgsabhängige Vergütungskomponenten

Die erfolgsabhängige Vergütung gliedert sich in zwei Komponenten: Die erste Komponente, die mit jedem Vorstandsmitglied individuell vereinbart wird, besteht in einem prozentualen Anteil an dem bereinigten Ergebnis vor Steuern gemäß Konzernabschluss nach IFRS und spiegelt den Unternehmenserfolg wider. Die zweite Komponente ist eine leistungsbezogene Tantieme auf Basis der individuellen Leistung und individuell vereinbarter Ziele. Diese Komponente kann auf einer ein- oder mehrjährigen Bemessungsgrundlage beruhen. Bemessungsgrundlage der ersten Komponente der variablen Vergütung ist das Ergebnis vor Steuern gemäß Konzernabschluss nach IFRS, bereinigt um außerordentliche Effekte aus Veräußerungen von Vermögensgegenständen, Beteiligungen, Marken oder sonstiger Unternehmensteile (bereinigtes Ergebnis). Die Bemessungsgrundlage ist mehrjährig, indem der rechnerische Durchschnitt der bereinigten Ergebnisse jeweils aus dem Geschäftsjahr, für das die Vergütung gezahlt werden soll, und aus den zwei vorangegangenen Geschäftsjahren herangezogen wird. Bezogen auf diesen Durchschnittswert erhält jedes Vorstandsmitglied einen individuell festgelegten Prozentsatz. Ein Anspruch auf eine Tantieme nach der beschriebenen Formel entsteht erst, wenn das zugrundeliegende durchschnittliche bereinigte Ergebnis EUR 40,0 Mio. übersteigt. Eine Obergrenze für diese Vergütungskomponente ergibt sich daraus, dass höchstens ein durchschnittliches bereinigtes Ergebnis von EUR 100,0 Mio. als Bemessungsgrundlage zugrunde gelegt wird. Für Zwecke der Berechnung der Bemessungsgrundlage in den ersten zwei Jahren nach Einführung des neuen Vergütungssystems wurde für die Geschäftsjahre 2013/14 und 2014/15 jeweils ein bereinigtes Ergebnis von EUR 40 Mio. angesetzt.

Daneben kann der Aufsichtsrat nach seinem Ermessen jedem Vorstandsmitglied eine individuelle leistungsbezogene Tantieme gewähren. Hierzu können vom Aufsichtsrat mit den Vorstandsmitgliedern qualitative Ziele festgelegt werden. In diesem Fall ist festgelegt, dass bei einer Zielerreichung von 100% die vereinbarte Tantieme vollständig ausbezahlt wird. Bei einer Über- oder Untererfüllung der

Ziele hat der Aufsichtsrat die Möglichkeit, die Tantieme um bis zu 50% des festen Jahresgehalts zu erhöhen bzw. zu reduzieren.

Darüber hinaus kann der Aufsichtsrat aufgrund besonderer Umstände (z. B. größere Akquisitionen, Desinvestitionen, stichtagsbezogene Bilanzverzerrungen oder ähnliches) oder besonderer Leistungen eine Sondertantieme ausloben, bzw. die Ermittlung der leistungsbezogenen Tantieme angemessen anpassen. Dabei soll dem Vorstand kein unangemessener Vor- oder Nachteil entstehen.

Grundsätzlich enthalten die Vorstandsverträge der GERRY WEBER International AG durch die Begrenzung der Zielgrößen eine Limitierung der variablen Vergütung nach oben. Lediglich in Ausnahmefällen, aufgrund besonderer Umstände oder Leistungen, kann der Aufsichtsrat eine Sondertantieme ausloben bzw. die Ermittlung der leistungsbezogenen variablen Vergütungskomponente angemessen anpassen.

Regelungen für den Fall der Beendigung der Vorstandstätigkeit

Im Falle einer vorzeitigen Beendigung der Vorstandstätigkeit, ohne dass ein wichtiger Grund vorliegt, werden die Zahlungen an das ausscheidende Vorstandsmitglied einschließlich der Nebenleistungen nicht länger als zwei Jahre fortgeführt (Vereinbarung eines Abfindungs-Caps). Darüber hinaus dürfen die Zahlungen auch die Vergütung für die Restlaufzeit des jeweiligen Dienstvertrags nicht überschreiten. Somit entsprechen die Regelungen in den Vorstandsverträgen hier den Empfehlungen des DCGK in seiner Fassung vom 2. Februar 2017.

Vorstandsvergütung für das Geschäftsjahr 2016/17

Für das Geschäftsjahr 2016/17 ergibt sich vor dem Hintergrund des oben beschriebenen Vergütungssystems eine Gesamtvergütung des Vorstands der GERRY WEBER International AG von EUR 2,1 Mio. (Vorjahr: EUR 2,3 Mio.). Die Zusammensetzung aus fixer und variabler Vergütung ist den nachfolgenden Tabellen zu entnehmen. Die Angaben in Klammern entsprechen dem Vorjahreswert.

TEUR	Fixe Vergütung	Variable Vergütung	Summe
Ralf Weber (Vorstandsvorsitzender)	712 (719)	190 (150)	902 (869)
Dr. David Frink (bis 16.11.2017 im Vorstand)	593 (568)	175 (150)	768 (718)
Norbert Steinke (bis 21.06.2017 im Vorstand) ¹	341 (512)	100 (150)	441 (662)
Arnd Buchardt (bis 30.11.2015 im Vorstand)	0 (48)	0 (0)	0 (48)
Gesamt	1.646 (1.847)	465 (450)	2.111 (2.297)

¹ Im Zusammenhang mit dem vorzeitigen Ausscheiden von Norbert Steinke aus dem Vorstand der GERRY WEBER International AG wurde eine Zahlung von TEUR 861,8 geleistet.

Gewährte Zuwendungen („Zielvergütung“)

EUR	Ralf Weber Vorstandsvorsitzender			
	2015/16	2016/17	2016/17 (Min)	2016/17 (Max)
Festvergütung	700.000	700.000	700.000	700.000
Nebenleistungen	18.665	12.269	12.269	12.269
Summe	718.665	712.269	712.269	712.269
Einjährige variable Vergütung	150.000	190.000	0	230.000
Mehrjährige variable Vergütung	400.000	400.000	0	1.000.000
Summe	550.000	590.000	0	1.230.000
Gesamtvergütung	1.268.665	1.302.269	712.269	1.942.269

EUR	Dr. David Frink Vorstand Finanzen, Logistik, IT, Personal (bis 16.11.2017)			
	2015/16	2016/17	2016/17 (Min)	2016/17 (Max)
Festvergütung	550.000	575.000	575.000	575.000
Nebenleistungen	18.408	18.439	18.439	18.439
Summe	568.408	593.439	593.439	593.439
Einjährige variable Vergütung	150.000	175.000	0	207.000
Mehrjährige variable Vergütung	360.000	360.000	0	900.000
Summe	510.000	535.000	0	1.107.000
Gesamtvergütung	1.078.408	1.128.439	593.439	1.700.439

Diese Tabellen stellen die Vergütung im Berichts- sowie Vorjahr dar, die sich bei vollständiger Zielerreichung ergäbe (Zieleinkommen), sowie die für das Geschäftsjahr minimale und maximale Vergütung.

EUR	Norbert Steinke Vorstand Retail (bis 21.06.2017)			
	2015/16	2016/17	2016/17 (Min)	2016/17 (Max)
Festvergütung	500.000	333.333	333.333	333.333
Nebenleistungen	12.000	8.000	8.000	8.000
Summe	512.000	341.333	341.333	341.333
Einjährige variable Vergütung	150.000	100.000	0	207.000
Mehrjährige variable Vergütung	360.000	360.000	0	900.000
Summe	510.000	460.000	0	1.107.000
Gesamtvergütung	1.022.000	801.333	341.333	1.448.333

EUR	Arnd Buchardt Vorstand Produkt und Beschaffung (bis 30.11.2015)			
	2015/16	2016/17	2016/17 (Min)	2016/17 (Max)
Festvergütung	45.833	0	0	0
Nebenleistungen	1.756	0	0	0
Summe	47.589	0	0	0
Einjährige variable Vergütung	12.500	0	0	0
Mehrjährige variable Vergütung	30.000	0	0	0
Summe	42.500	0	0	0
Gesamtvergütung	90.089	0	0	0

Diese Tabellen stellen die Vergütung im Berichts- sowie Vorjahr dar, die sich bei vollständiger Zielerreichung ergäbe (Zieleinkommen), sowie die für das Geschäftsjahr minimale und maximale Vergütung.

Zufluss

Ralf Weber Vorstandsvorsitzender		
EUR	2015/16	2016/17
Festvergütung	700.000	700.000
Nebenleistungen	18.665	12.269
Summe	718.665	712.269
Einjährige variable Vergütung	120.000	150.000
Mehrjährige variable Vergütung	130.000	0
Summe	250.000	150.000
Gesamtvergütung	968.665	862.269

Dr. David Frink Vorstand Finanzen, Logistik, IT, Personal		
EUR	2015/16	2016/17
Festvergütung	550.000	575.000
Nebenleistungen	18.408	18.439
Summe	568.408	593.439
Einjährige variable Vergütung	120.000	150.000
Mehrjährige variable Vergütung	130.000	0
Summe	250.000	150.000
Gesamtvergütung	818.408	743.439

Norbert Steinke Vorstand Retail (bis 21.06.2017) ¹		
EUR	2015/16	2016/17
Festvergütung	500.000	333.333
Nebenleistungen	12.000	8.000
Summe	512.000	341.333
Einjährige variable Vergütung	20.000	150.000
Mehrjährige variable Vergütung	0	0
Summe	20.000	150.000
Gesamtvergütung	532.000	491.333

¹ Im Zusammenhang mit dem vorzeitigen Ausscheiden von Norbert Steinke aus dem Vorstand der GERRY WEBER International AG wurde eine Zahlung von TEUR 861,8 geleistet.

Arnd Buchardt Vorstand Produkt und Beschaffung (bis 30.11.2015)		
EUR	2015/16	2016/17
Festvergütung	45.833	0
Nebenleistungen	1.756	0
Summe	47.589	0
Einjährige variable Vergütung	120.000	0
Mehrjährige variable Vergütung	130.000	0
Summe	250.000	0
Gesamtvergütung	297.589	0

Diese Tabellen stellen den Zufluss im Sinne des Einkommensteuergesetzes im Berichts- sowie Vorjahr dar. In der Regel handelt es sich bei den variablen Vergütungen um Auszahlungen der für Vorjahre erdienten und bilanzierten Ansprüche.

Vergütung des Aufsichtsrats der GERRY WEBER International AG

Die Vergütung des Aufsichtsrats wird durch die Hauptversammlung festgelegt und durch § 13 der Satzung der GERRY WEBER International AG geregelt. Änderungen der Vergütungsstruktur und der Höhe der Aufsichtsratsvergütung fanden im abgelaufenen Geschäftsjahr 2016/17 nicht statt. Die Mitglieder des Aufsichtsrats erhalten außer dem Ersatz ihrer Auslagen eine feste jährliche Vergütung in Höhe von EUR 60.000,00. Jeder stellvertretende Vorsitzende erhält die eineinhalbfache, der Aufsichtsratsvorsitzende die dreifache Vergütung.

Die ausschließlich fixe Vergütung wird nach der Hauptversammlung für das vorangegangene Geschäftsjahr ausgezahlt. Im Falle von Neuwahlen erfolgt die Auszahlung zeitanteilig. Die Gesellschaft erstattet jedem Aufsichtsratsmitglied die auf seine Bezüge entfallende Umsatzsteuer und schließt zu Gunsten der Mitglieder des Aufsichtsrats eine Haftpflichtversicherung für aus ihrer Tätigkeit für die Gesellschaft entstehende Haftungsfälle (sogenannte D&O-Versicherung) ab. Entsprechend der Empfehlungen des DCGK enthält die D&O-Versicherung einen Selbstbehalt. Auf die einzelnen Mitglieder des Aufsichtsrats entfielen im abgelaufenen Geschäftsjahr 2016/17 die in der folgenden Tabelle aufgezeigten Beträge.

TEUR	2016/17	2015/16
Dr. Ernst F. Schröder (Vorsitzender)	180	180
Gerhard Weber (Stellvertretender Vorsitzender)	90	90
Alfred Thomas Bayard	60	60
Ute Gerbaulet	60	60
Udo Hardieck	60	60
Charlotte Weber-Dresselhaus	60	60
Olaf Dieckmann	60	60
Klaus Lippert	60	60
Annette von der Recke	60	60
Andreas Strunk	60	60
Manfred Menningen	60	60
Hans-Jürgen Wentzlaff	60	60
Gesamt	870	870

L I F E
IS WHAT HAPPENS
EVERY DAY, NOT
THE SPECIAL
OCCASIONS.



talk
about

DIE GERRY WEBER AKTIE

Zwei wesentliche Treiber beeinflussten den Kurs der GERRY WEBER Aktie im abgelaufenen Geschäftsjahr: zum einen das Aktienrückkaufprogramm, was im Zeitraum vom 28. März bis zum 13. Juni 2017 durchgeführt wurde, und zum anderen die Berichterstattung rund um das Programm zur Neuausrichtung FIT4GROWTH.

Somit stand auch das abgelaufene Geschäftsjahr 2016/17 im Zeichen der Umsetzungen und dem Abschluss der Maßnahmen des Programms zur Neuausrichtung FIT4GROWTH. Wir haben im Rahmen der Halbjahres- und Quartalszahlen regelmäßig über den Fortschritt des Programms und dessen Implikationen für die Finanzkennzahlen der GERRY WEBER Gruppe berichtet. Dies spiegelt sich auch im Verlauf des Kurses der GERRY WEBER Aktie wider.



Entwicklung der GERRY WEBER International AG Aktie

im Zeitraum vom 1. November 2016 – 31. Oktober 2017 (in Euro)



Entwicklung des DAX im GERRY WEBER Geschäftsjahr 2016/17

Im Zeitraum des GERRY WEBER Geschäftsjahres 2016/17 (1. November 2016 bis 31. Oktober 2017) hat sich der deutsche Börsenleitindex DAX äußerst positiv entwickelt. Egal ob US-Leitzinserhöhungen, Brexit-Verhandlungen oder die Spannungen um Nordkorea – all diese Themen haben bisher zu keinem Abbruch des Bullenmarktes geführt. So verzeichnete der DAX ein deutliches Plus von 23,4% im Berichtszeitraum. Mit 13.229 Punkten am 30. Oktober 2017 erzielte der DAX am letzten Börsenhandelstag unseres Geschäftsjahres den Höchststand in unserem Geschäftsjahr (Xetra Schlusskurs). Bis zur Erstellung dieses Berichtes verblieb der Leitindex auf einem vergleichbar hohen Niveau.

Der DAX startete am 1. November 2016 mit 10.724 Punkten (Xetra Eröffnungskurs) in das GERRY WEBER Geschäftsjahr und verzeichnete wenige Tage darauf, am 4. November 2016, seinen Tiefststand in Höhe von 10.259 Punkten (Xetra Schlusskurs). Anfang Dezember 2016 befeuerte die Entscheidung der EZB die Leitzinsen nicht anzuheben und auf dem niedrigen Niveau zu belassen die deutschen Börsen. In den darauffolgenden

Monaten stieg der DAX weiter stetig an. Im Sog des US-Aktienmarktes, der Überschreitung der 20.000 Punkte-Marke des Dow Jones am 25. Januar 2017, stieg auch der DAX merkbar an. Anfang April ließen die Unruhen rund um die Konfrontation zwischen den USA und Nordkorea den DAX leicht fallen. Die Verluste konnten in den folgenden Wochen jedoch schnell aufgeholt werden, sodass sich der positive Trend fortsetzte. Nach einer kurzen etwas schwächeren Phase in den Sommermonaten Juli und August begann Ende August ein langer und kontinuierlicher Aufschwung, in dessen Zeitraum, am 12. Oktober 2017, auch die 13.000 Punkte-Marke fiel.

Entwicklung der GERRY WEBER Aktie im Geschäftsjahr 2016/17

Im Verlauf des Geschäftsjahres 2016/17 vom 1. November 2016 bis zum 31. Oktober 2017 sank der Aktienkurs der GERRY WEBER International AG um 6,5%. Damit entwickelte sich die Aktie

 **Entwicklung der GERRY WEBER
Aktie und des SDAX** im Zeitraum vom
1. November 2016–31. Oktober 2017
(indexiert)



schlechter als der Referenzindex SDAX. Der SDAX legte im selben Zeitraum um 27,9% zu. Im März 2017 startete die GERRY WEBER International AG ein Rückkaufprogramm für eigene Aktien im Volumen von bis zu maximal EUR 5,0 Mio. Insgesamt wurden 398.245 eigene Aktien mit einem Volumen von EUR 5,0 Mio. im Zeitraum vom 28. März bis zum 13. Juni 2017 zurückgekauft.

Die GERRY WEBER Aktie startete am 1. November 2016 mit einem Kurswert von 11,36 (Xetra Eröffnungskurs) in das neue Geschäftsjahr 2016/17. Bis Mitte Januar 2017 bewegte sich der Kurs der GERRY WEBER Aktie in einer Bandbreite zwischen EUR 10,80 und 11,70 mit insgesamt leicht steigender Tendenz und entwickelte sich damit nahezu parallel zur Entwicklung des SDAX. Die Bekanntgabe des Verkaufs der Halle 30, einer nicht betriebsnotwendigen Immobilie und dem außerordentlichen Verkaufsertrag in Höhe von EUR 21,9 Mio. am 22. Dezember 2016, sorgte kurzfristig für einen positiven Impuls, der die Aktie nach einer schwächeren Kursphase wieder in das obere Drittel der genannten Bandbreite bewegte. Von Mitte Januar bis Ende Februar 2017 löste sich der Kurs der GERRY WEBER Aktie von der Entwicklung des SDAX und fand am 10. Februar 2017 seinen Boden bei EUR 10,27 (Xetra Schlusskurs). Mit Bekanntgabe der ersten Erfolge des Programms zur Neuausrichtung FIT4GROWTH im Rahmen der Bilanzpressekonferenz sowie der definierten Ziele für das laufende Geschäftsjahr erholte sich der Kurs der GERRY WEBER Aktie wieder. Die Veröffentlichung der Durchführung eines Aktienrückkaufprogramms am 15. März sowie die positiven Quartalszahlen am 16. März 2017 ließen den Kurs in den darauffolgenden Monaten deutlich ansteigen. So erreichte der Kurs der GERRY WEBER Aktie am 24. April 2017 seinen Höchststand innerhalb des Geschäftsjahres in Höhe von EUR 14,16 (Xetra Schlusskurs).

In den darauffolgenden Wochen konnte die Aktie dieses Niveau jedoch nicht halten. Sowohl die Veröffentlichung der Halbjahreszahlen am 14. Juni 2017 als auch die Entscheidung des Vorstandsmitglieds Norbert Steinke am 21. Juni 2017 das Unternehmen auf eigenen Wunsch zu verlassen, enttäuschten den Kapitalmarkt, was einen weiteren Kursrückgang zur

18,9

Mio.

Aktien wurden im Geschäftsjahr 2016/17 gehandelt.

Folge hatte. So erreichte die GERRY WEBER Aktie am 30. Juni 2017 ihren Tiefststand im Geschäftsjahr 2016/17 in Höhe von EUR 10,10 (Xetra Schlusskurs). In den Monaten Juli bis August 2017 stabilisierte sich der Kurs der GERRY WEBER Aktie und bewegte sich in einem Korridor zwischen EUR 10,10 und EUR 11,25 (Xetra Schlusskurse). Die Bekanntgabe der Neunmonatszahlen am 14. September 2017 ließ das Handelsvolumen in den darauffolgenden Tagen noch einmal ansteigen. Insgesamt wurden im Geschäftsjahr 2016/17 im Durchschnitt rund 74.300 Aktien pro Tag gehandelt, nachdem im vorangegangenen Geschäftsjahr 2015/16 noch durchschnittlich 137.838 Aktien pro Tag gehandelt worden waren. Insgesamt wurden im Geschäftsjahr 2016/17 18,9 Mio. GERRY WEBER Aktien gehandelt (Vorjahr: 34,9 Mio.)

	2016/17	2015/16	2014/15
Jahresüberschuss nach Steuern (in EUR Mio.)	-0,8	0,5	52,20
Ergebnis pro Aktie* (in EUR)	-0,02	0,01	1,14
Dividende pro Aktie (in EUR)	0,0**	0,25	0,40
Ausschüttungssumme (in EUR Mio.)	0,0**	11,4	18,40

* 2016/17 auf Basis der Aktienzahl von 45.695.674 (aufgrund zeitanteiliger Berechnung); 2015/16 und 2014/15 auf Basis der Aktienzahl von 45.905.960

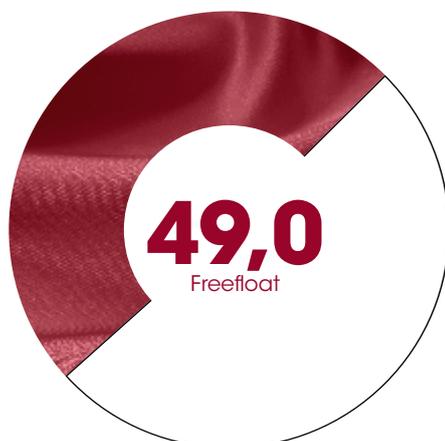
** Vorschlag an die kommende Hauptversammlung

Aktionärsstruktur und Hauptversammlung

Zum Ende des Geschäftsjahres 2016/17 wurden den Mitgliedern des Vorstands und des Aufsichtsrats folgende Aktien direkt oder indirekt zugerechnet: Gerhard Weber, Unternehmensgründer und stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzende hielt 29,6% der Aktien. Udo Hardieck, ebenfalls Firmenmitbegründer und Aufsichtsratsmitglied, hielt 17,5% der Aktien. Dem Vorstandsvorsitzenden der GERRY WEBER International AG, Ralf Weber, wurden 3,9% der Aktien zugerechnet. Damit lag der Freefloat zum 31. Oktober 2017 bei 49,0%. An der ordentlichen Hauptversammlung am 27. April 2017 in Halle/Westfalen nahmen rund 800 Aktionäre persönlich teil. Insgesamt waren rund 72% des Grundkapitals der Gesellschaft in Höhe von EUR 45.905.960 auf der Hauptversammlung vertreten. Allen beschlussfähigen Tagesordnungspunkten, einschließlich des Vorschlags zur Zahlung einer Dividende in Höhe EUR 0,25 pro Aktie, wurde mit großer Mehrheit zugestimmt.



Aktionärsstruktur
per 31. Oktober 2017
in %



29,6 Gerhard Weber, **17,5** Udo Hardieck,
3,9 Ralf Weber, **8,6** Axxion S.A. *

* inkludiert im Freefloat

Aktienrückkaufprogramm

Der Vorstand der GERRY WEBER International AG hatte mit Zustimmung des Aufsichtsrats am 15. März 2017 entschieden, ein Aktienrückkaufprogramm in einem Volumen von bis zu 500.000 Aktien der GERRY WEBER International AG maximal jedoch zu einem Gesamtkaufpreis (ohne Erwerbsnebenkosten) von bis zu EUR 5,0 Mio. durchzuführen. Der Aktienrückkauf wurde mit einer Ad-hoc-Mitteilung am 15. März 2017 gemäß Artikel 17 MAR angekündigt. Der Rückkauf, der ausschließlich über den Xetra-Handel der Frankfurter Wertpapierbörse erfolgte, begann am 28. März 2017 und endete am 13. Juni 2017. Im Rahmen des Aktienrückkaufprogramms wurden im Verlauf des Geschäftsjahres 2016/17 insgesamt 398.245 eigene Aktien zu einem Durchschnittspreis von EUR 12,56 erworben. Eine Übersicht über die Aktienrückkäufe kann der Internetseite der Gesellschaft unter ir.gerryweber.com entnommen werden.

**398.245 EIGENE
AKTIEN WURDEN
ZU EINEM DURCH-
SCHNITTPREIS
VON EUR 12,56
ERWORBEN.**

GERRY WEBER am Kapitalmarkt

Eine wichtige Basis für die GERRY WEBER Kapitalmarktkommunikation ist die Veröffentlichung von Geschäfts- und Finanzberichten auf Quartalsbasis sowie die Erstellung und Publikation von Pressemitteilungen und Präsentationen, in denen wir die Entwicklung der GERRY WEBER Gruppe darstellen. Wir haben im Rahmen der Quartalsberichterstattung ausführlich über den Fortschritt des Programms FIT4GROWTH berichtet. Aber auch in den zahlreichen Gesprächen auf Konferenzen und Roadshows informierten wir über den Fortschritt der Neuausrichtung in den verschiedenen Handlungsbereichen. Im Geschäftsjahr 2016/17 haben wir an sieben nationalen und internationalen Konferenzen teilgenommen. Darüber hinaus haben wir an mehreren Roadshowtagen sowie in fünf Analystencalls, ausführlich über die Lage der GERRY WEBER Gruppe sowie die Finanzkennzahlen berichtet und Rede und Antwort gestanden. Neben den Finanzkennzahlen waren zudem die zukünftige Entwicklung der Gesellschaft, das Programm zur Neuausrichtung FIT4GROWTH sowie Chancen und Risiken, die den Erfolg des Unternehmens beeinflussen können, wesentliche Themenschwerpunkte. Auf zwei Aktionärsveranstaltungen informierten wir Privataktionäre über den aktuellen Stand der Gesellschaft und beantworteten Fragen im direkten Austausch. Neben den Finanzberichten, Präsentationen und Präsenzveranstaltungen finden alle Interessenten auf unserer Internetseite ir.gerryweber.com ein umfassendes Informationsangebot zu den Themen Corporate Governance, Hauptversammlung sowie viele weitere nützliche Informationen über die GERRY WEBER Gruppe. Für weitere, über den dort aufgeführten Inhalt hinausgehende Informationen steht Ihnen das Investor Relations Team gerne zur Verfügung.

Die GERRY WEBER Aktie im Überblick

WKN/ISIN	330410/DE0003304101
Indizes	SDAX, DAXsector Consumer, DAXsubsector Clothes & Footwear, DAXPLUS Family 30, CDAX
Transparenzlevels	Regulierter Markt Frankfurt/Prime Standard
Anzahl Aktien zum 31.10.2017	45.905.960 Stück
Designated Sponsors	ODDO SEYDLER BANK AG

Börsenkurse Berichtsjahr 2016/17

Höchstkurs* (in EUR)	14,16
Tiefstkurs* (in EUR)	10,10
Schlusskurs am 31.10.2017 (in EUR)	10,62
Kursperformance im Berichtszeitraum in %	-6,5
Marktkapitalisierung zum 1.11.2016 (in EUR Mio.)	521,5
Marktkapitalisierung zum 31.10.2017 (in EUR Mio.)	487,5
Durchschnittlicher Aktienumsatz pro Tag** (in EUR)	837.253
Durchschnittlicher Aktienumsatz pro Tag in Stück**	74.300
Dividende je Stammaktie*** (in EUR)	0
Ergebnis je Aktie**** (in EUR)	-0,02

* Schlusskurs Xetra Handel

** Alle deutschen Börsenplätze

*** Vorschlag an die kommende Hauptversammlung

**** Auf Basis der Aktienanzahl von 45.695.674 (aufgrund zeitanteiliger Berechnung)

THE PERFECT
PLUS



SAMOON



58

LAGE- BERICHT

Zusammengefasster Lagebericht für das Geschäftsjahr 2016/17

Der Konzernlagebericht wurde gemäß § 315 Abs. 3 HGB in Verbindung mit § 298 Abs. 2 HGB mit dem Lagebericht der GERRY WEBER International AG zusammengefasst. Der zusammengefasste Lagebericht enthält die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der GERRY WEBER International AG und des GERRY WEBER Konzerns sowie weitere Angaben, die nach Maßgabe des deutschen Handelsgesetzbuches erforderlich sind. Die Währungsangaben erfolgen in Euro.

Die Erklärung zu Unternehmensführung gemäß § 289a und § 315 Abs. 5 HGB ist auf der Internetseite der Gesellschaft www.gerryweber.com unter der Rubrik „Investoren“ sowie im Corporate Governance Bericht des Geschäftsberichtes 2016/17 enthalten.



59 GRUNDLAGEN DES KONZERNS

59 Geschäftsmodell // 69 Strategie und Ziele

75 ZIELERREICHUNG

79 WIRTSCHAFTS- UND BRANCHENBERICHT

79 Gesamtwirtschaftliche Lage // 79 Das Konsumverhalten im Kernmarkt Deutschland // 80 Das Konsumklima in Europa // 80 Russland // 82 Der deutsche Textilhandel // 82 Gesamteinschätzung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen im Geschäftsjahr 2016/17

83 VERMÖGENS-, FINANZ- UND ERTRAGSLAGE

83 Umsatzentwicklung // 86 Ertragslage // 89 Vermögenslage // 90 Finanzlage // 91 Segmentberichterstattung

94 EINZELABSCHLUSS DER GERRY WEBER INTERNATIONAL AG

94 Ertragslage // 95 Vermögenslage // 96 Risiken und Chancen der GERRY WEBER International AG // 96 Ausblick

98 CHANCEN- UND RISIKOBERICHT

98 Chancen und Risiken // 98 Risikobericht // 112 Chancenbericht

113 BERICHTERSTATTUNG

gemäß § 289 Abs. 4 HGB bzw. § 315 Abs. 4 HGB

115 PROGNOSEBERICHT

115 Zukunftsbezogene Aussagen // 115 Ausblick auf die Entwicklung der Weltwirtschaftslage in den wichtigsten Absatzmärkten // 116 Künftige Ausrichtung und strategische Maßnahmen // 117 Erwartete Entwicklung der Ertrags- und Finanzlage // 118 Gesamtaussage zur prognostizierten Entwicklung

GRUNDLAGEN DES KONZERNS

Geschäftsmodell

Geschäftstätigkeit und Organisation

Die GERRY WEBER Gruppe ist eines der bekanntesten deutschen Mode- und Lifestyleunternehmen. Mit seinen fünf Markenfamilien: GERRY WEBER, TAIFUN, SAMOON, HALLHUBER und talkabout bietet das Unternehmen hochwertige Mode, Accessoires und Lifestyleprodukte für die anspruchsvolle, stilsichere und qualitätsbewusste Kundin. Jede Marke spricht dabei ganz individuell ihre eigene Zielgruppe hinsichtlich des Modestils, der Altersgruppe oder der Kleidergröße an. Vertrieben werden unsere Kollektionen sowohl über den Modefachhandel (Wholesale-Segment) und die in Eigenregie geführten GERRY WEBER Geschäfte als auch im Online-Handel (Retail-Segment). Die im Geschäftsjahr 2015/16 eingeführte Marke „talkabout“ wird dabei exklusiv über ausgewählte Handelspartner vertrieben. Nach einer Testphase mit 30 Verkaufsflächen betrug die Anzahl der talkabout Shop-in-Shop-Flächen zum 31. Oktober 2017 bereits 138. In den nächsten 12 Monaten planen wir, die Anzahl weiter auf 180 bis 200 Flächen zu erhöhen.



KOLLEKTIONEN PRO JAHR

- * Premiemarke
- * ausschließlich Online erhältlich
- * Feminin, gelassen, stilsicher

Der großartige Erfolg der Marke talkabout bestätigt die Geschäftsführung in der Entscheidung, neue Markenkonzepte zu entwickeln. Im Frühjahr 2018 wird die jüngste Marke innerhalb des Markenportfolios der GERRY WEBER Gruppe, „gr[8]ful“, vorgestellt werden. gr[8]ful ist im Premium-Marktsegment angesiedelt und wird ausschließlich online erhältlich sein. gr[8]ful steht für Attribute wie FEMININ, GELASSEN, STILSICHER sowie ONLINE. Dabei drückt gr[8]ful eine ganz eigene Haltung aus, die von Zurückhaltung, Souveränität, Hochwertigkeit, lässigem Luxus, einer gewissen Form von Entspanntheit geprägt ist. Die erste der insgesamt sieben Kollektionen pro Jahr wird ab Frühjahr 2018 unter gr8fulfashion.com online erhältlich sein.

Die heutige GERRY WEBER International AG wurde 1973 von Gerhard Weber und Udo Hardieck in Halle/Westfalen gegründet. Zum 31. Oktober 2017 unterhielt die Unternehmensgruppe Vertriebsstrukturen in weltweit mehr als 60 Ländern. Ihre Ursprünge hat das Unternehmen im Wholesale-Vertriebssegment. Heute existieren 266 durch Franchise-Partner geführte GERRY WEBER Stores sowie 2.482 Shop-in-Shop-Flächen auf den Verkaufsflächen unserer Handelspartner. Das zweite Vertriebssegment ist das eigene Retail-Geschäft, welches sich aus den in Eigenregie geführten GERRY WEBER Core-Verkaufsflächen der Marken GERRY WEBER, TAIFUN und SAMOON sowie dem Online-Handel zusammensetzt. Das GERRY WEBER Core-Retail-Segment umfasst 454 GERRY WEBER Stores, 79 Monolabel Stores der Marken TAIFUN, SAMOON sowie GERRY WEBER EDITION, 281 Concession-Flächen sowie 36 GERRY WEBER Outlets. Seit der Akquisition des rein vertikal geführten Münchener Modelables HALLHUBER im Februar 2015 zählen auch die mittlerweile 140 in Eigenregie geführten HALLHUBER Monolabel Stores, die 240 HALLHUBER Concession-Flächen sowie 17 HALLHUBER Outlets zum Storeportfolio der GERRY WEBER Gruppe. Aus Transparenzgründen und aus Gründen der operativen Führung bildet HALLHUBER ein eigenständiges Berichtssegment. Zusammen mit den GERRY WEBER Retail-Flächen summiert sich die Anzahl der in Eigenregie geführten Verkaufsflächen damit auf insgesamt 1.247 Flächen. Sowohl HALLHUBER als auch die GERRY WEBER Kernmarken GERRY WEBER, SAMOON und TAIFUN verfügen über eigene Online-Shops und Partnerschaften mit Online-Plattformen. Der Anteil der online erwirtschafteten Umsätze ist in den vergangenen Geschäftsjahren

dabei stetig gestiegen und wird auch in Zukunft einen immer größeren Anteil im Umsatzgefüge des Unternehmens einnehmen.

Im Geschäftsjahr 2016/17 (1. November 2016 bis 31. Oktober 2017) waren im Jahresdurchschnitt 6.921 Mitarbeiter weltweit für die Unternehmensgruppe tätig. Dabei betrug der Umsatz der GERRY WEBER Gruppe im Geschäftsjahr 2016/17 EUR 880,9 Mio. (Vorjahr: EUR 900,8 Mio.) und das Konzernergebnis EUR -0,8 Mio. (Vorjahr: EUR 0,5 Mio.).

Die GERRY WEBER International AG mit Sitz in Halle/Westfalen ist eine operative Holding-Gesellschaft, die den drei strategischen Geschäftseinheiten der Marken GERRY WEBER mit talkabout, TAIFUN mit SAMOON sowie HALLHUBER konzernübergreifende Dienstleistungen, wie z. B. Rechnungswesen, Controlling, Personalwesen, IT, Revision sowie Compliance zur Verfügung stellt. Auch der Beschaffungsbereich ist für die GERRY WEBER Core-Marken (GERRY WEBER, TAIFUN, SAMOON, talkabout)

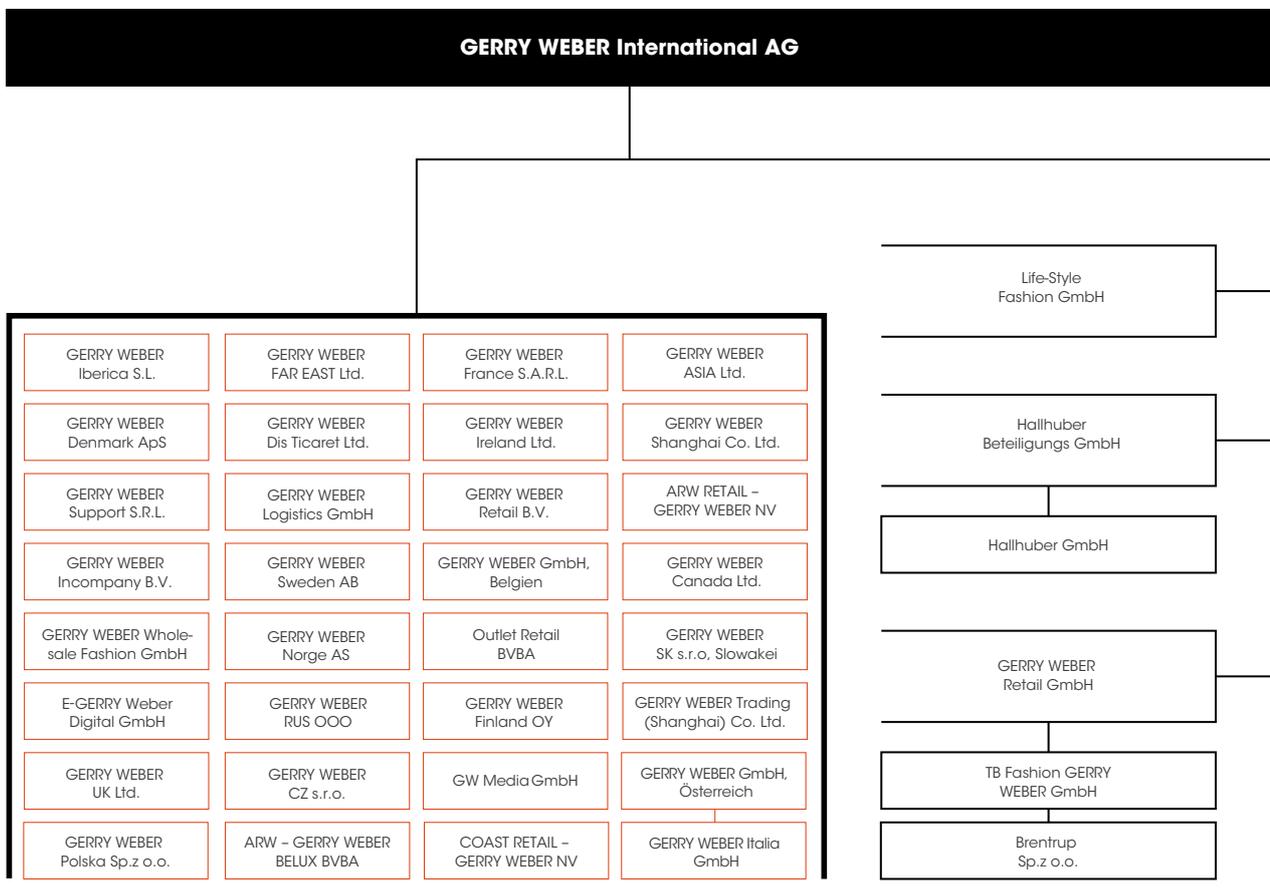


TOCHTERGESELLSCHAFTEN

umfasst die
GERRY WEBER Gruppe
zum 31. Oktober 2017.

in der Holding angesiedelt. So können markenübergreifend Skaleneffekte realisiert werden. Lediglich von HALLHUBER, unserer 2015 erworbenen Tochter, sind historisch bedingt nicht alle Dienstleistungsdivisionen vollständig in die Holding integriert. Zwar sind im Geschäftsjahr die Bereiche Rechnungswesen und Personal zu weiten Teilen überführt worden, jedoch bleiben einige Bereiche wie z. B. die Beschaffung oder das Marketing in München bestehen. Um weitere Synergien realisieren zu können, wurden im Geschäftsjahr 2016/17 auch die HALLHUBER Logistikprozesse nahezu vollständig nach Halle/Westfalen in das neue Logistikzentrum verlegt.

Rechtliche Unternehmensstruktur



Die Führung der E-Commerce-Bereiche für alle Marken wurde ebenfalls zentral gebündelt.

In den drei Strategischen Geschäftseinheiten (GERRY WEBER mit talkabout, TAIFUN mit SAMOON sowie HALLHUBER) werden jeweils alle marken- und produktbezogenen Verantwortungsbereiche gebündelt. Ziel ist es, für die Kundin eine von der Produktentwicklung, über das Marketing und dem Visual Merchandising bis hin zum Touch-Point der Kundin, also entweder der Verkaufsfläche oder dem Online-Shop, ein aus Markensicht ganzheitlich stimmiges Marken- und Produkterlebnis zu schaffen. Auf die Dienstleistungen der Holding-Gesellschaft greifen alle drei Strategischen Geschäftseinheiten zu.

Die GERRY WEBER International AG umfasst drei Vertriebssegmente: zum einen das Segment GERRY WEBER Core-Wholesale, welches alle Wholesale-Umsätze der GERRY WEBER Core-Marken (GERRY WEBER, TAIFUN, SAMOON, talkabout) umfasst, das GERRY WEBER Core-Retail-Segment, welches alle Retail-Umsätze mit den GERRY WEBER Core-Marken beinhaltet sowie das HALLHUBER Segment, in dem alle Geschäftsvorfälle im Zusammenhang mit der Marke HALLHUBER gebündelt werden. Im Geschäftsjahr 2015/16 wurde mit dem Verkauf der Halle 30 Ende Oktober 2016 das Segment „Übrige Segmente“, in dem im Wesentlichen die Erlöse und Aufwendungen sowie das Vermögen und die Schulden im Zusammenhang mit der Renditeimmobilie Halle 30 gebündelt wurden, aufgelöst.

Zum 31. Oktober 2017 setzte sich der Konsolidierungskreis der GERRY WEBER Gruppe aus der GERRY WEBER International AG sowie 38 Tochtergesellschaften im In- und Ausland zusammen.

Wichtige Geschäftsprozesse und -abläufe

Anders als bei vielen anderen Modeunternehmen umfasst das Geschäftsmodell der GERRY WEBER Gruppe die komplette Wertschöpfungskette. Zu Beginn steht die Entwicklung und das Design der verschiedenen Markenkollektionen. Das Waren- bzw. Merchandisemanagement antizipiert auf Basis der Informationen aus den vergangenen Saisonverläufen den voraussichtlichen Warenbedarf der einzelnen Produktgruppen bis hin zu jedem einzelnen Kollektionsteil. Die nationalen und internationalen Beschaffungsbereiche sind nach Entwicklung der einzelnen Kollektionen für die qualitativ einwandfreie und fristgerechte Fertigung der Ware verantwortlich. Das eigene Logistikzentrum in unmittelbarer Nähe zum Unternehmenssitz in Halle / Westfalen verantwortet nahezu die gesamten Logistikprozesse und kontrolliert den termingerechten Ein- und Ausgang der Waren. Der Vertrieb erfolgt, wie bereits dargestellt, über den eigenen Retail direkt an die Endkundin oder über die Handelspartner im Segment Wholesale. Das reibungslose Zusammenspiel der jeweiligen Abteilungen an den Schnittstellen der Wertschöpfungsstufen ist unabdingbare Voraussetzung für den Erfolg der Unternehmensgruppe. Wir arbeiten kontinuierlich daran, unsere Prozesse weiter zu verbessern. Im Rahmen des Programms FIT4GROWTH wurden im Geschäftsjahr 2015/16 alle bestehenden Prozesse analysiert und, sofern notwendig, neu aufgesetzt. Aufgrund der Implementierung der angepassten Prozesse und Abläufe wurden insgesamt rund 200 Stellen am Unternehmenshauptsitz in Halle / Westfalen eingespart, was im abgelaufenen Geschäftsjahr 2016/17 zu einer deutlichen Reduzierung der Personalaufwendungen führte.

Entwicklung der Kollektionen

Bei GERRY WEBER ist Produktentwicklung in erster Linie Teamarbeit. Anders als bei vielen anderen Modeunternehmen bestimmt nicht ein einzelner Designer die Zusammensetzung und den Stil der Kollektionen, sondern ein Team aus Designern, Technikern und Produktmanagern. In den Teams trifft Kreativität und Sinn für Innovationen auf technisches Know-how und eine zahlenbasierte Sicht auf die einzelnen Produkte. Die Designer reisen regelmäßig in die trendweisenden Modemetropolen, immer auf der Suche nach neuen Trends, neuen

Wertschöpfungsprozess



Schnitten, Farben und Ideen. Die Mode der GERRY WEBER Marken passt dabei die bestehenden Trends den Bedürfnissen der jeweiligen Kundenzielgruppe an.

Die Bekleidungstechniker entscheiden gemeinsam mit den Modedesignern, welche Produktidee mit welchen Materialien umgesetzt werden kann. Der für die einzelne Marke und Produktkategorie verantwortliche Produktmanager erstellt die Kalkulation und evaluiert die angestrebte Preislage und den Mengenbedarf jedes einzelnen Produkts. Die Entwürfe der Design-Teams werden dann an unsere hauseigene Schnittabteilung weitergegeben, die die Schnittmuster für die Prototypen erstellt. Durch diese Herangehensweise stellt GERRY WEBER sicher, dass die beauftragten Produktionspartner unsere Fertigungs- und Qualitätsstandards einhalten und der Materialbedarf optimiert wird. Darüber hinaus erlaubt diese Art der Kollektionsentwicklung einen schnellen und einfachen Wechsel der Produktionspartner, während wir gleichzeitig die Kontrolle über unsere eigenen Schnitte und Passformen behalten. Viele der früher manuell durchgeführten Arbeiten können heutzutage durch digitalisierte Prozesse ersetzt werden, die eine schnellere Entwicklung unserer Kollektionen ermöglichen.

Im Gegensatz zu den GERRY WEBER Core-Marken (GERRY WEBER, TAIFUN, SAMOON, talkabout) entwickelt HALLHUBER seine Kollektionen nicht in der Konzernzentrale in Halle / Westfalen, sondern in der HALLHUBER Unternehmenszentrale in München. Der Kollektionsentwicklungsprozess entspricht bei HALLHUBER zu weiten Teilen dem von GERRY WEBER. Lediglich die Beschaffung der Produkte erfolgt nicht über die GERRY WEBER eigenen Beschaffungsbüros, sondern über externe Agenturen. Eine laufende Qualitätskontrolle der Produkte findet sowohl durch interne Spezialisten als auch über externe Prüfinstitute statt, um die hohen Qualitätsansprüche von HALLHUBER zu gewährleisten. Zukünftig soll HALLHUBER jedoch mehr und mehr das Netzwerk der GERRY WEBER Beschaffungsbüros nutzen, um weitere Skalenvorteile realisieren zu können.

Warenmanagement / Merchandisemanagement

Im Anschluss an die Kollektionsentwicklung wird im Rahmen des Waren- und Merchandisemanagements festgelegt, welche Artikel in welcher Anzahl, in welchen Größen und für welche Verkaufsflächen produziert werden müssen. Bei der Festlegung werden verschiedene Aspekte und Erfahrungswerte aus der Vergangenheit berücksichtigt. Neben den Vorjahresdaten, die als Basis dienen, werden Trends analysiert und je nach Flächenformat und -größe sowie Absatzregion spezifische Charakteristika wie Farben, einzelne Trends, die mehr oder weniger stark in einer Region ausgeprägt sind, berücksichtigt. Im Wholesale-Segment findet zeitgleich die Vororder mit den Handelspartnern statt. Dabei präsentieren die Vertriebsmitarbeiter mithilfe der Musterkollektionen den Franchise- und Handelspartnern die neue Kollektion, aus der diese dann ihren Warenbedarf für

24,4

MILLIONEN

Einzelteile der GERRY WEBER Gruppe ergaben im Geschäftsjahr 2016/17 das Produktionsvolumen, wobei 4,5 Mio. Teile auf die Marke HALLHUBER entfielen.

die nächste Saison bestellen. Die Vororder findet in der Regel in einem der 22 Showrooms im In- und Ausland statt. Alternativ besteht die Möglichkeit für unsere Kunden, ihre Order auf einer internetbasierten Bestellplattform aufzugeben.

Ein immer wichtiger werdender Prozessvorgang für unser Warenmanagement sind die sogenannten „Open-to-buy-Limits“. Bei dieser Form der Produktions- bzw. Beschaffungsplanung bestellen die Wareneinkäufer beim Produzenten zunächst nur 80% des antizipierten Warenbedarfs für eine Kollektion. Für die übrigen 20% werden die Kapazitäten beim jeweiligen Produzenten vorgehalten, um bei Bedarf Nachbestellungen vornehmen zu können. Auf diese Weise soll nur so viel Ware produziert werden, wie auch am Point-of-Sale verkauft wird, um Überbestände möglichst zu vermeiden.

Die Open-to-buy-Limits sind jedoch nicht nur Mittel zur Vermeidung von Überbeständen, sondern spielen auch eine immer größere Rolle im Rahmen des „In-Season-Managements“. Im Kontext des sich sukzessive verändernden Kundenverhaltens und den oftmals nicht der Saison entsprechenden Wetterbedingungen wird es immer wichtiger, sich schnell auf die sich ständig verändernden Kundenbedürfnisse einstellen zu können. Die Flexibilisierung des Warenmanagements, also eine angepasste Bedarfsplanung, die sich kurzfristig den geänderten Gegebenheiten anpassen kann, ist dabei unerlässlicher Grundbaustein. Im Rahmen des „In-Season-Managements“ können die Open-to-buy-Limits, bzw. die sich daraus ergebenden Kapazitäten für kurzfristig einzusteuern Trendware, für wetterbedingte Änderungen der Bedarfsnachfrage sowie für anlassbezogene Einzelteile genutzt werden.

Neben dem „In-Season-Management“ kommt den Open-to-buy-Limits eine zunehmende Bedeutung bei der Flexibilisierung der Vororder zuteil. Im abgelaufenen Geschäftsjahr 2016/17 wurde damit begonnen, zunächst für die Marken TAIFUN und SAMOON den Anteil der Vororderlimite unserer Handelspartner sukzessive von etwa 80% auf rund 40% zu senken. Auf diese Weise hat der Wholesalekunde die Möglichkeit, innerhalb des Saisonverlaufes das verbleibende Orderlimit bedarfs- und trendgerecht zu ordern.

Produktion und Beschaffung

Im Anschluss wird auf Basis der Vorgaben aus dem Warenmanagement und der Oderdaten der Wholesalekunden der Produktionsbedarf für jedes einzelne Produkt festgelegt. Das Produktionsvolumen der GERRY WEBER Gruppe summierte sich im Geschäftsjahr 2016/17 auf rund 24,4 Mio. Einzelteile. Dabei entfielen 4,5 Teile auf die Marke HALLHUBER.

Bei der Beschaffung werden prinzipiell zwei Bezugsarten unterschieden: zum einen die passive Lohnveredelung und zum anderen der Vollkauf. Bei der passiven Lohnveredelung werden alle für das Kleidungsstück notwendigen Zutaten und Einzelteile, wie zum Beispiel Reißverschlüsse, Garne und Knöpfe von der GERRY WEBER Gruppe im Vorfeld eingekauft und für die Fertigung bereitgestellt. Lediglich die eigentliche Fertigung liegt noch in den Händen der externen Produktionspartner. Im Gegensatz zur passiven Lohnveredelung wird beim Vollkauf das gesamte Produkt von unseren Partnern zusammengestellt und auch erstellt. In diesem Fall ist der Produktionspartner nicht nur für die Herstellung, sondern ebenfalls für die komplette Beschaffung der einzelnen Komponenten zuständig. Klare Vorgaben für Obermaterialien und weitere Zutaten sowie die technischen Daten aus der Schnittabteilung bieten dem Produktionspartner dabei die Rahmenvorgaben. Anders als GERRY WEBER Core mit den Marken GERRY WEBER, TAIFUN, SAMOON und talkabout bezieht HALLHUBER seine Ware ausschließlich über das Modell Vollkauf in Zusammenarbeit mit darauf spezialisierten Agenturen. Aufgrund der heute notwendigen Schnelligkeit bei der Entwicklung der Kollektionen wird auch der GERRY WEBER Core-Bereich zunehmend die Ware im Zuge des Vollkaufes beziehen.

Die Kosteneffizienz und Schnelligkeit der Beschaffungsstrukturen sind maßgebliche Aspekte des Unternehmenserfolges. Die GERRY WEBER Gruppe hat ein eigenes international ausgerichtetes Beschaffungs-Team, welches die Auswahl der für uns idealen Produktionspartner steuert. Dabei achtet das Team neben der Einhaltung unserer hohen Qualitätsansprüche und Social Compliance-Vorgaben auf notwendige Kapazitäten und insbesondere auf wettbewerbsfähige Preise. Vor Aufnahme in den GERRY WEBER Lieferantenpool müssen sich alle Produktionspartner umfangreichen Kontrollen unterziehen, um sicherzustellen, dass sie unseren Auswahlkriterien genügen. Im Vordergrund steht bei den produktionstechnischen Kriterien für unsere Lieferanten immer die Einhaltung unserer hohen Qualitäts- und Verarbeitungsstandards, das Qualitätsbewusstsein unserer Produktionspartner im Rahmen des Produktionsprozesses und die Qualität der verwendeten Materialien. Bei der Qualität und Verarbeitung der verwendeten Materialien und Zutaten achten wir genau auf die Einhaltung der gesetzlichen Bestimmungen und Standards. Aus diesem Grund vertrauen wir nicht nur international renommierten Prüfinstituten, sondern verfügen außerdem über ein hausinternes Labor in Halle/Westfalen, in dem wir stichprobenartig die Waren kontrollieren. Ein weiteres, ebenfalls sehr wichtiges Auswahlkriterium für einen potenziellen Lieferanten ist die termingerechte Lieferung

der Ware. Eine pünktliche Lieferung der Ware zum vereinbarten Zeitpunkt ist für uns unerlässlich. Neben den produktionstechnischen Parametern müssen unsere Produktionspartner auch GERRY WEBER spezifische Auswahlkriterien im Rahmen unserer Sozial- und Umweltstandards erfüllen. Zusätzlich zu unserer Mitgliedschaft bei der weltweit anerkannten Business Social Compliance Initiative (amfori BSCI) führen wir Prüfungen nach unseren eigenen Maßstäben durch. Auf diese Weise werden ausschließlich Produktionspartner ausgewählt, die durch die Social Compliance-Abteilung überprüft wurden und damit unseren Ansprüchen hinsichtlich der Einhaltung der Sozial- und Umweltstandards gerecht werden. Zusätzlich zu den genannten Aspekten zählen zudem Seriosität, Reputation und Bonität zu unseren Kriterien bei der Lieferantenauswahl.

Unser globales Netzwerk an Produktionspartnern und Lieferanten ermöglicht es uns, in Abhängigkeit von Produkt, Material sowie den benötigten Volumina zu entscheiden, welcher Lieferant welchen Auftrag erhält. Wir können unsere Ware daher entsprechend flexibel und kosteneffizient beziehen. Mit unseren eigenen Mitarbeitern in unseren Beschaffungsbüros vor Ort in Shanghai, Istanbul und Bangkok können wir die Einhaltung der hohen Qualitätsstandards sowie die Arbeitsbedingungen regelmäßig überprüfen.



PROZENT
unserer Produkte werden
in Europa gefertigt.

Im Geschäftsjahr 2016/17 wurden für die GERRY WEBER Core-Marken (GERRY WEBER TAIFUN, SAMOON und talkabout) rund 74,3% (Vorjahr: 71,1%) der Ware als Vollkaufware und rund 25,7% (Vorjahr: 28,9%) in Form der passiven Lohnveredelung (PLV) bezogen. Nahezu die gesamte PLV-Ware wird in Osteuropa, und dort vor allem in Bulgarien, Mazedonien und der Ukraine, gefertigt. Damit liegt der Produktionsanteil (Vollkauf und PLV), der in Osteuropa bezogen wird, bei insgesamt 24,2% (Vorjahr: 28,7%). Mit rund 48,2% (Vorjahr: 46,3%) der Ware ist Asien Hauptbezugsregion der GERRY WEBER Core-Marken. Dort liegen die Schwerpunkte in China, Sri Lanka, Indien und nach Auditierung neuer Produktionspartner auch in Bangladesch. Aus der Türkei stammen 21,3% (Vorjahr: 23,8%) der Waren. Die verbleibenden 6,3% (Vorjahr: 4,3%) werden in Westeuropa und Nordafrika gefertigt. Die bedeutendsten Produktionsländer für HALLHUBER sind China (34,1%, Vorjahr: 39,4%) und die Türkei mit 36,7% (Vorjahr: 32,7%) Anteil am gesamten Produktionsvolumen. In Europa werden 20,0% (Vorjahr: 21,6%) der HALLHUBER Waren produziert.

Logistik

In der Vergangenheit nutzte die GERRY WEBER Gruppe überwiegend die Kapazitäten externer Dienstleister zur Abwicklung der Logistikprozesse. In insgesamt acht Lagern, die jeweils auf Hänge-, Liege-, Outlet- oder Onlineware spezialisiert waren, wurde die gesamte Transportvorbereitung, die Lagerhaltung, die Aufbereitung und Kommissionierung der Ware sowie der

Versand an die einzelnen Verkaufspunkte durchgeführt. Ende 2016 wurde das neue GERRY WEBER Logistikzentrum in Betrieb genommen. Das neue Multichannel-Lager ist genau auf die Bedürfnisse des Mehrmarkenkonzerns und seine Vertriebsstrukturen ausgerichtet. Aus den früher acht, hinsichtlich Spezialisierung und Verortung sehr heterogenen Logistikzentren (von GERRY WEBER Core und HALLHUBER), wurde ein gemeinsames Multichannel-Lager für alle Vertriebskanäle. Lediglich der Online-Handel ist noch nicht in das neue Lager integriert. Spätestens 2020 sollen jedoch alle Prozesse aus dem Lager in unmittelbarer Nähe zum Unternehmenshauptsitz in Halle/Westfalen abgewickelt werden. So kann aufgrund des einen, allumfassenden Lagerbestandes die Entscheidung, in welchen Vertriebskanal die Ware schließlich fließen soll, im letzten Moment vor der Auslieferung getroffen werden. Auf diese Weise können bislang entgangene Umsatzpotenziale, resultierend aus der früher nach den einzelnen Vertriebskanälen separierten Verfügbarkeit nun gehoben werden. Dank des hohen Automatisierungsgrads im neuen Logistikzentrum wurden ferner die Logistikkosten pro Stück deutlich reduziert.

Um das volle Potenzial des Multichannel-Lagers zu nutzen, ist die von uns 2010 eingeführte Radiofrequenz-Identifikationstechnologie (RFID) von zentraler Bedeutung. Sie bildet die Basis für die Automatisierung des Lagers. Alle Produkte werden bereits im Rahmen des Fertigungsprozesses durch einen in das Pflegeetikett integrierten RFID-Mikrochip mit einer eindeutigen Produktnummer gekennzeichnet. Durch spezielle Lesegeräte im Lager aber auch in den Läden kann diese Produktnummer erfasst und ausgewertet werden. Entsprechend schnell und einfach können Waren bei der Anlieferung in das Multichannel-Lager identifiziert, auf Vollständigkeit kontrolliert und voll automatisch an ihren Platz im Lager transportiert werden. Durch die RFID-Technologie erhöht sich nicht nur die

Vertriebskanäle



* teilweise Übernahme der Flächenbestückung durch GERRY WEBER

3.589

GERRY WEBER Core-Verkaufsflächen weltweit

Transparenz innerhalb des Logistikprozesses, sondern es ist auch eine genauere Bestandsgenauigkeit und damit auch eine schnellere Warenversorgung am Point-of-Sale gegeben. Nach dem Verkauf des Artikels wird der Mikrochip entweder an der Kasse deaktiviert bzw. entfernt oder er wird durch einige Waschgänge zerstört. Durch seine gute Sichtbarkeit am Pflegeetikett kann die Kundin den RFID-Chip auch jederzeit selber entfernen.

Vertriebs- und Absatzkanäle

Die GERRY WEBER Gruppe vertreibt ihre Modekollektionen über drei Haupt-Vertriebskanäle, die gleichzeitig auch die Segmenteinteilung der GERRY WEBER Gruppe abbilden. Im Bereich des Wholesale-Segments beliefern wir die Handelspartner mit unseren Kollektionen der GERRY WEBER Core-Marken GERRY WEBER, TAIFUN, SAMOON und talkabout. Im Retail-Segment werden die Kollektionen der GERRY WEBER Core-Marken (außer talkabout) über von uns in Eigenregie geführte Verkaufsflächen und Online-Shops direkt an die Endkundin vertrieben. Schließlich bildet HALLHUBER, unsere vollvertikale Marke mit ausschließlich eigenen Retail-Verkaufsflächen und Online-Shops, die dritte Säule unserer Vertriebsstruktur, bzw. das dritte Segment der GERRY WEBER Gruppe. Aufgrund der operativen Steuerung und zur besseren Transparenz weisen wir die HALLHUBER Ergebnisse separat in einem eigenen Segment aus.

Das **GERRY WEBER Core-Retail-Geschäft** umfasst alle in Eigenregie geführten Verkaufsflächen und Online-Shops der GERRY WEBER Core-Marken (außer talkabout). Dazu gehören neben den GERRY WEBER Stores die Monolabel Stores der Marken TAIFUN und SAMOON sowie GERRY WEBER EDITION, die Concession-Flächen und Outlet-Stores sowie die eigenen Online-Shops. Zukünftig wird die neue Marke gr[8]ful, die im

Frühjahr 2018 auf den Markt gebracht werden soll, ausschließlich über einen eigenen Online-Shop vertrieben. Charakteristisch für den eigenen Retail sind neben eigenen Flächen auch eigenes Personal sowie das volle Warenrisiko. Dem gegenüber stehen eine bessere Kontrolle über den Warenfluss, eine einwandfreie Markendarstellung sowie, bei planmäßigen Umsätzen, eine höhere Marge. Der Anteil des GERRY WEBER Core-Retails am Konzernumsatz betrug im Geschäftsjahr 2016/17 44,5%.

Im Dezember 1999 wurde in Bielefeld der erste eigene GERRY WEBER Store eröffnet. Zum Ende des Berichtszeitraumes am 31. Oktober 2017 bestanden im Rahmen des Retail-Segmentes 850 (Vorjahr: 924) in Eigenregie geführte Verkaufsflächen der GERRY WEBER Core-Marken im In- und Ausland. Im Durchschnitt beträgt die Verkaufsfläche eines GERRY WEBER Stores etwa 200 qm. Je nach Größe und Lage der Verkaufsfläche werden dort alle GERRY WEBER Core-Marken (bis auf talkabout und gr[8]ful) angeboten. In den kleineren Monolabel Stores mit einer durchschnittlichen Verkaufsfläche von rund 100 qm werden jeweils die Marken TAIFUN und SAMOON präsentiert.

Im Rahmen des Programms zur Neustrukturierung FIT-4GROWTH wurden im Zusammenhang mit dem Baustein „Retail optimieren“ eigene Retail Stores geschlossen, die hinsichtlich ihrer Profitabilität die Rentabilitätsziele der GERRY WEBER Gruppe nicht erfüllten oder für die keine Zukunftsperspektive gesehen wurde. Insgesamt wurden im abgelaufenen Geschäftsjahr 68 eigene Verkaufsflächen geschlossen nachdem im Vorjahr bereits 75 der 103 fest geplanten Stores geschlossen wurden. Neben den 103 fest definierten Schließungen standen rund 50 Stores auf einer Beobachtungsliste, von denen wir aufgrund des allgemeinen Marktumfeldes und der individuellen Performance nun weitere 40 Flächen geschlossen haben. Damit betrug die Anzahl an GERRY WEBER Stores zum Ende des Geschäftsjahres 454 nach 487 im Vorjahr. Daneben betrug die Anzahl an Monolabel Stores der Marken TAIFUN, SAMOON und GERRY WEBER EDITION 79 nach 107 im Vorjahr. Neben den GERRY WEBER Stores und den Monolabel Stores zählen auch 36 (Vorjahr: 35) Factory Outlets sowie 281 (Vorjahr: 295) Concession-Flächen zum GERRY WEBER Core-Retail-Geschäft. Concession-Flächen sind in Eigenregie geführte Shop-in-Shops, die

wir mit eigenem Personal ausstatten und bei denen wir die Warensteuerung vollständig kontrollieren. Die Miete ist in den meisten Fällen umsatzabhängig, wodurch der Fixkostenanteil insgesamt geringer wird. Die Concession-Flächen befinden sich hauptsächlich in großen Warenhäusern im In- und Ausland, wie etwa bei unserem spanischen Partner „El Corte Inglés“ oder in „Galeria Kaufhof“ Filialen.

▶ Anzahl der Verkaufsflächen in den einzelnen Vertriebskanälen		31.10.2017	31.10.2016
SEITE 69	GERRY WEBER Core-Retail		
	GERRY WEBER Stores	454	487
	Monolabel Stores	79	107
	Concession-Flächen	281	295
	Factory Outlets	36	35
		850	924
	GERRY WEBER Core-Wholesale		
	GERRY WEBER Franchise Stores	266	269
	Shop-in-Shops	2.482	2.396
		2.748	2.665
HALLHUBER			
HALLHUBER Monolabel Stores	140	138	
HALLHUBER Concession-Stores	240	188	
HALLHUBER Outlets	17	16	
	397	342	



HALLHUBER Verkaufsflächen in Europa

Ebenfalls zum GERRY WEBER Core-Retail-Geschäft zählen die Umsätze der GERRY WEBER Core-Marken, die über die eigenen Online-Shops erzielt werden. Im März 2017 fand der Relaunch der GERRY WEBER Core-Shops für die Marken GERRY WEBER, TAIFUN und SAMOON statt. Durch das neue, zeitgemäßere Look-and-Feel und die eigenständigere Präsentation der Marken konnte das Markenbild der einzelnen Marken weiter geschärft und noch gezielter auf ihre jeweilige Zielgruppe abgestimmt werden. Der erfolgte Relaunch der Online-Shops der Marken GERRY WEBER, TAIFUN und SAMOON zeigte bereits im Geschäftsjahr 2016/17 positive Resultate. Der Online-Umsatz erhöhte sich im Vergleich zum Vorjahr um 9,5 % auf EUR 28,6 Mio.

Im Rahmen des Programms zur Neuausrichtung FIT4GROWTH (Baustein „Retail optimieren“) ist die zunehmende Digitalisierung der Vertriebskanäle ein zentrales Ziel. Mit dem Relaunch des Online-Shops der GERRY WEBER Core-Marken und der damit verbundenen Verbesserung der Online-Serviceleistungen wurde die Basis für die fortschreitende Digitalisierung aller Vertriebskanäle gelegt. Ein weiteres wichtiges Ziel, an dem die GERRY WEBER Gruppe im abgelaufenen Geschäftsjahr gearbeitet hat, ist die zunehmende Verzahnung der stationären und der online Vertriebskanäle. Die Kundin muss die Möglichkeit haben, selber zu wählen, wo und wie sie das Produkt kaufen möchte, wie sie es zugeschickt bekommt, bzw. wo sie es abholen möchte. Gleiches gilt für die Retouren: Neben der Abgabe der zu retournierenden Ware im Store muss ebenso die Möglichkeit bestehen, die Ware per Post zurückzuschicken. Die HALLHUBER Kundinnen haben das in den HALLHUBER Monolabel Stores bereits eingeführte Click & Collect-System sehr gut angenommen. Als rein vertikaler Modeanbieter führt HALLHUBER alle seine Verkaufsflächen in Eigenregie, mit eigenem Personal und mit unabhängiger Warensteuerung. Zum 31. Oktober 2017 betrieb HALLHUBER insgesamt 140 Monolabel Stores, 240 Concession-Flächen und 17 Outlets. Neben den stationären Geschäften vertreibt HALLHUBER seine Ware über fünf unternehmenseigene

Online-Shops in Deutschland, der Schweiz, Österreich, Frankreich, und Großbritannien. Darüber hinaus sind die HALLHUBER Produkte bei insgesamt 15 weiteren externen Plattformen, wie z. B. bei Amazon, Otto, Zalando oder House of Fraser in Großbritannien erhältlich. Der Online-Anteil am Gesamtumsatz betrug bei HALLHUBER im abgelaufenen Geschäftsjahr 2016/17 10,4% (+13,4%).

Eine umfassende Übersicht des Retail-Store-Portfolios, also der in Eigenregie geführten Verkaufsflächen der GERRY WEBER Gruppe nach Regionen kann der folgenden Tabelle entnommen werden.

In Eigenregie geführte Verkaufsflächen nach Land / Region	Summe	davon GWI Core	davon HALLHUBER
Deutschland	812	545	267
Österreich	52	36	16
Niederlande	112	105	7
Belgien	47	29	18
Skandinavien	46	38	8
Osteuropa	20	20	0
Spanien	50	50	0
UK & Irland	63	26	37
Schweiz	42	0	42
Italien	2	1	1
Luxemburg	1	0	1
Summe	1.247	850	397

Das **Wholesale-Segment** umfasst das Geschäft mit unseren externen Handelspartnern. Im Wholesale-Geschäft bestellen unsere Handels- und Franchise-Partner Ware aus unseren Kollektionen und verkaufen diese auf ihren eigenen Verkaufsflächen an die Endkundin weiter. Insgesamt drei Vertriebsbausteine – die GERRY WEBER Stores, die von Franchise-Partnern geführt werden, die Shop-in-Shop-Flächen bei unseren Handelspartnern sowie das sogenannte Multilabel-Geschäft – umfasst das GERRY WEBER Wholesale-Segment. Zum Ende des abgelaufenen Geschäftsjahres 2016/17 wurden 266 GERRY WEBER Stores durch Franchise-Partner geführt (Vorjahr: 269). Diese Geschäfte haben dieselbe Kennzeichnung und Innenausstattung wie unsere eigenen GERRY WEBER Stores, sodass die Kundin keinen Unterschied zwischen den beiden Vertriebsformen erkennen kann. Bei den Shop-in-Shop-Flächen handelt es sich um Verkaufsflächen bei unseren Handelspartnern, die durch den Ladenbau und die allgemeine Gestaltung eindeutig der jeweiligen Marke zugeordnet werden können. Diese Verkaufsflächen werden im Gegensatz zu den Concession-Flächen, die ebenfalls auf den Verkaufsflächen der Handelspartner zu finden sind, auch durch selbige betrieben. Damit liegen sowohl das Personal- wie auch das Warenrisiko bei den Handelspartnern. Im Gegensatz zu den Shop-in-Shops kennzeichnet die Multilabel-Flächen keine eigene Markendarstellung. Vielmehr handelt es sich hierbei um klassische Einzelhändler, die mehrere Marken vertreiben. Die Anzahl der Shop-in-Shops betrug zum 31. Oktober 2017 2.482 nach 2.396 Shop-in-Shops im Vorjahr. 560 dieser Stores befinden sich im Ausland (Vorjahr: 550).

Eine Übersicht der Franchise-Partner nach Regionen entnehmen Sie bitte der folgenden Übersicht.

Franchise-Partner pro Land / Region	GWI Core 31.10.2017	GWI Core 31.10.2016
Russland	55	59
Deutschland	52	55
Mittlerer Osten	35	31
Schweiz	25	24
Osteuropa	25	20
Frankreich	13	18
Baltische Staaten	14	13
BeNeLux	11	11
Polen	6	7
Italien	4	5
Österreich	4	4
Sonstige	22	22
Summe	266	269

Im Zuge der zunehmenden **Vertikalisierung** auch des **Wholesale-Segmentes** wird die Auswahl der Kollektionsteile bzw. die Warensteuerung zunehmend den GERRY WEBER Experten überlassen. Das umfangreiche Know-how unserer Inhouse-Spezialisten auf Basis der Informationen von einer Vielzahl von internen und externen Datenschnittstellen erlaubt es uns, eine auf die jeweilige Fläche angepasste Flächenbestückung zu realisieren. Ziel ist es, die aus der Abverkaufsanalyse gewonnenen Erkenntnisse sowohl für die stetige Optimierung der Kollektionen zu nutzen als auch die Vertikalisierung des Wholesale-Geschäfts voranzutreiben. Dies ermöglicht uns neben der verbesserten Preisgestaltung auch eine größere Kontrolle über die Warensteuerung auf der Fläche. Im Zuge der Einführung von Partnerschaftsmodellen mit verbesserten Service-Leistungen für unsere Wholesalekunden wurde für ausgewählte Partner auch ein Teil des Warenrisikos auf GERRY WEBER übertragen. Das bedeutet, dass, in Abhängigkeit ihres jeweiligen Partnerstatus, Wholesale-Partner einen Teil der am Ende einer Saison nicht verkauften Ware zurück an GERRY WEBER geben können. Besagte Ware wird in der Folge über die eigenen GERRY WEBER Outlets weiterverkauft. Durch die eingeführten Partnerschaftsmodelle wird

10,4

PROZENT

des HALLHUBER Umsatzes
wurde Online generiert.

nicht nur die Präsentation der Kollektionen am Point-of-Sale optimiert, sondern die Modelle führen auch zu einer verbesserten Preisgestaltung und somit zu höheren Erträgen für beide Partner.

Online-Geschäft

Die GERRY WEBER Core-Marken werden über eigene Online-Shops aber auch über externe Plattformen vertrieben. Dabei wird der Umsatz, der über die eigenen Shops generiert wird, dem Core Retail-Geschäft zugerechnet. Darüber hinaus nutzt GERRY WEBER Core auch vermehrt externe Online-Plattformen wie Otto, Amazon oder Zalando bzw. digitale Vertriebskanäle wie Shopping-Fernsehkkanäle. Da hier die Plattformkunden die Ware bei uns einkaufen, werden diese Umsätze dem Wholesale-Segment zugerechnet. Der Umsatz der GERRY WEBER Core-Marken, der online generiert wurde, betrug im Geschäftsjahr 2016/17 EUR 31,5 Mio., was etwa 8% des GERRY WEBER Core-Umsatzes entspricht.

Auch HALLHUBER vertreibt seine Kollektionen neben den stationären Geschäften ebenfalls online. Mittlerweile bestehen eigene Online-Shops in Deutschland, der Schweiz, Österreich, Frankreich und Großbritannien. Darüber hinaus sind die HALLHUBER Produkte auch über 15 externe Plattformen, u. a. bei Amazon, Otto, Zalando oder House of Fraser zu erwerben.

Im Unterschied zu GERRY WEBER Core nutzt HALLHUBER dabei die sogenannten Marktplatzmodelle dieser Plattformen und ist somit für die Belieferung, die Abwicklung und das Retourenmanagement selbst verantwortlich. Diese Online-Modelle entsprechen somit einem vertikalen Vertriebsmodell und werden dementsprechend den eigenen Online-Stores zugerechnet. Insgesamt betrug der von HALLHUBER online generierte Umsatz im Geschäftsjahr 2016/17 EUR 20,1 Mio. Dies entspricht einem Online-Anteil am Gesamtumsatz von 10,4%.

Ende März 2017 fand der Relaunch der GERRY WEBER Core-Shops für die Marken GERRY WEBER, TAIFUN und SAMOON statt. Durch das neue, zeitgemäßere Look-and-Feel und die eigenständigere Präsentation der Marken konnte das Image der einzelnen Marken weiter geschärft und noch gezielter auf die jeweiligen Zielgruppen abgestimmt werden. Der erfolgte Relaunch der Online-Shops der Marken GERRY WEBER, TAIFUN und SAMOON zeigte bereits im abgelaufenen Geschäftsjahr positive Resultate. Der Umsatz erhöhte sich im Vergleich zum Vorjahr um 9,5% auf EUR 28,6 Mio.

Auch bei dem Plattform-Geschäft zeigen sich erste erfreuliche Erfolge. Der Online-Umsatz des GERRY WEBER Core-Bereiches, der mit externen Plattformen sowie Shoppingkanälen generiert wird, verdoppelte sich nahezu im Jahresvergleich von EUR 1,8 Mio. auf nunmehr EUR 2,9 Mio.

Dies alles sind wichtige Schritte auf dem Weg zu unserem Ziel der Verdoppelung unseres Online-Umsatzes im Vergleich zum Geschäftsjahr 2016/17 auf EUR 100,0 Mio. bis zum Jahr 2020. Die neue Premium-Online-Marke gr[8]ful, die im Frühjahr 2018 eingeführt werden soll, ist dabei ein wesentlicher Baustein unserer Online-Strategie. Mehr zu unserer Digitalisierungsstrategie und den Ausbau des Online-Geschäfts lesen Sie auf der Seite 74 dieses Geschäftsberichts.

Strategie und Ziele

Das Marktumfeld für den Modehandel ist unverändert herausfordernd. Die Kundenfrequenzen in den Innenstädten und Shopping Malls verharren auf einem sehr niedrigen Niveau und andere Produkte und Dienstleistungen wie z. B. elektronische Geräte, Möbel oder Ausgaben für Freizeitaktivitäten haben Kleidung als einen der Hauptausgabefaktoren der Konsumenten abgelöst. Strukturelle Marktveränderungen wie der zunehmende Verkauf von Mode und Accessoires über digitale Kanäle wie den Online-Handel oder Teleshopping führen zur Notwendigkeit von tiefgreifenden Veränderungen innerhalb der Branche.

Die GERRY WEBER Gruppe hat bereits frühzeitig begonnen, ihr Geschäftsmodell auf die veränderten Marktgegebenheiten und Kundenverhalten auszurichten, um das langfristige und profitable Wachstum der GERRY WEBER zu sichern. Entsprechend hat der Vorstand Strategien definiert und größtenteils bereits mit der Umsetzung begonnen, die sowohl unser Programm zur Neuausrichtung FIT4GROWTH als auch die definierten Handlungsfelder zur strategischen Weiterentwicklung der GERRY WEBER Gruppe widerspiegeln.

Im Fokus unsers Handelns steht die Zufriedenheit unserer Kundinnen und Kunden. Attraktive Kollektionen, ein profitables und ausgewogenes Vertriebsnetz sowie höchste Serviceleistungen gewährleisten das nachhaltige und profitable Wachstum der GERRY WEBER Gruppe. Wir haben drei strategische Handlungsfelder definiert, um unsere Ziele zu erreichen und dies auch zukünftig zu gewährleisten.

1. Modernisierung und Schärfung der Markenprofile, insbesondere der GERRY WEBER Core-Marken, verbunden mit der stetigen Weiterentwicklung unserer Kollektionen und der Sortimentsgestaltung
2. Konsequente Weiterentwicklung und Optimierung aller Vertriebskanäle
3. Digitalisierung des Geschäftsmodells

Zur Verbesserung der nachhaltigen Profitabilität der GERRY WEBER Gruppe begleitet die Fortführung unseres konsequenten Kostenmanagements die Umsetzung der drei strategischen Handlungsfelder.



STRATEGIE / ZIELE

MODERNISIERUNG UND SCHÄRFUNG DER MARKENPROFILE,
 INSBESONDERE DER GERRY WEBER CORE-MARKEN, VERBUNDEN
 MIT DER STETIGEN WEITERENTWICKLUNG UNSERER KOLLEKTIONEN
 UND DER SORTIMENTSGESTALTUNG
 KONSEQUENTE BEDARFSGERECHTE WEITERENTWICKLUNG UND
 OPTIMIERUNG ALLER VERTRIEBSKANÄLE
**STEIGERUNG DER PROFITABILITÄT DES GERRY WEBER CORE
 RETAIL-BEREICHES**
DIGITALISIERUNG DES GESCHÄFTSMODELLS
KONTROLLIERTES WACHSTUM UND STEIGERUNG DER NACH-
 HALTIGEN PROFITABILITÄT VON HALLHUBER
PROZESS- UND KOSTENOPTIMIERUNG ALS ANHALTEND
 UNTERNEHMERISCHE HERAUSFORDERUNG

Programm zur Neuausrichtung FIT4GROWTH mit Ende des Geschäftsjahres 2016/17 abgeschlossen

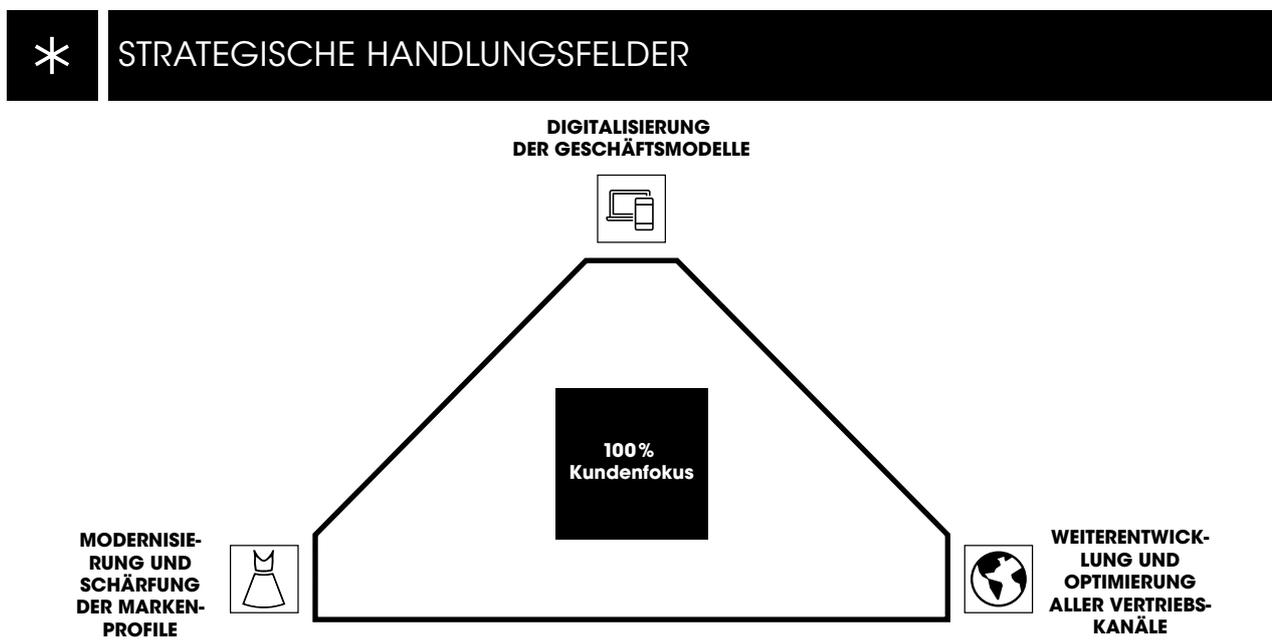
Das im Februar 2016 bekanntgegebene Programm zur Neuausrichtung des GERRY WEBER Core-Bereiches haben wir zum Ende des Berichtszeitraumes erfolgreich abgeschlossen. Alle definierten Maßnahmen im Rahmen von FIT4GROWTH wurden innerhalb des festgelegten Zeitrahmens erfolgreich umgesetzt. Ziel des Programmes war, neben der Reduzierung der Kostenbasis vor allem die Schaffung der notwendigen Voraussetzung, um die GERRY WEBER Gruppe mittelfristig wieder auf den Pfad des profitablen Wachstums zu führen. Eine ausführliche Darstellung der durchgeführten Maßnahmen und die damit verbundenen Erfolge können diesem Lagebericht auf Seite 76 entnommen werden.

Nach Abschluss des nahezu zweijährigen Transformationszeitraumes hat das Management der GERRY WEBER Gruppe die bereits genannten Handlungsfelder definiert, um nachhaltiges Umsatzwachstum und eine verbesserte Profitabilität zu gewährleisten. Dabei wurden für die einzelnen Marken und Vertriebskanäle detaillierte Maßnahmen und Ziele heruntergebrochen, um die individuellen Potenziale der verschiedenen Marken bestmöglich zu nutzen.

Modernisierung und Schärfung der Markenprofile, insbesondere der GERRY WEBER Core-Marken, verbunden mit der stetigen Weiterentwicklung unserer Kollektionen

Um unsere Marken GERRY WEBER, TAIFUN, SAMOON, talkabout und HALLHUBER nachhaltig zu stärken und sie eigenständiger am Markt agieren lassen zu können, wurden Strategische Geschäftseinheiten gebildet. Ziel ist es, die Marken und Kernprodukte des Konzerns stärker in den Vordergrund zu rücken sowie den Verantwortlichen ein Höchstmaß an Entscheidungshoheit zu geben, um sich individuell an den Bedürfnissen ihrer Zielkundengruppe ausrichten zu können. Insgesamt wurden drei Strategische Geschäftseinheiten gebildet: GERRY WEBER (inklusive talkabout), TAIFUN gemeinsam mit SAMOON sowie HALLHUBER.

Unsere Marken zeichnen sich durch eine klare Markt-, Kunden- und Preispositionierung aus. Mit den Markenfamilien, GERRY WEBER (inklusive talkabout), TAIFUN und SAMOON sowie HALLHUBER sind wir im oberen Mittelpreissegment positioniert. Unsere Zielgruppe ist dabei die modebewusste Frau, die Wert auf attraktives und trendorientiertes Design, verbunden mit hoher Qualität und einer exzellenten Passform legt. Neben diesen Gemeinsamkeiten zeichnen sich die einzelnen Marken durch ihre jeweils ganz individuelle Handschrift bzw. Modeaussage aus. Während HALLHUBER tendenziell die Kundin ab 20 Jahren anspricht, richtet sich die Mode von TAIFUN an die Kundin ab Mitte 30. Die Zielgruppe der GERRY WEBER Marken entspricht der modebewussten Frau ab 40 Jahren. Ergänzt wird das Markenportfolio durch SAMOON, ausgerichtet auf die Kundin mit Anschlussgröße jeden Alters. Mit talkabout haben wir seit August 2016 eine zeitgemäße, individuelle und



22,1

PROZENT

beträgt der Anteil
von HALLHUBER am
Konzernumsatz.

sinnliche Marke exklusiv für und in Zusammenarbeit mit dem Wholesale eingeführt.

Markenfamilie GERRY WEBER

Mit einem Anteil von 57,8% (Vorjahr: 59,6%) erwirtschaftet die Markenfamilie GERRY WEBER den größten Anteil am Konzernumsatz. Innerhalb der Markenfamilie steht GERRY WEBER Collection für eine anspruchsvolle und feminine Kombi-Kollektion, die dem Bedürfnis der Kundin nach perfekt aufeinander abgestimmten Farb- und Formkombinationen nachkommt.

GERRY WEBER Collection wird ergänzt durch die Sublabels GERRY WEBER EDITION und GERRY WEBER Casual. GERRY WEBER EDITION besteht im Gegensatz zu GERRY WEBER Collection aus sportiveren Einzelteilen in den Kategorien Strick, Shirt, Bluse, Hose, Rock und Outdoor. GERRY WEBER Casual mit seinem natürlichen und lässigen Chic, bietet Outfits aus natürlichen Materialien für jeden Tag. Somit bietet die Markenfamilie GERRY WEBER der stilsicheren Kundin ab 40 Jahre Mode für jeden Kaufanlass. Gemeinsam ist allen Kollektionen die hohe Qualität der Produkte, verbunden mit einer perfekten Passform und einem hohen Tragekomfort.

In den letzten beiden Geschäftsjahren ist der Anteil der Markenfamilie GERRY WEBER am Konzernumsatz zurückgegangen. Insbesondere das Sublabel Collection verzeichnete deutliche Umsatzrückgänge. Teilweise entsprach die Ausrichtung und der Modegrad der Kollektionen nicht mehr den Erwartungen unserer Kundinnen. Vor diesem Hintergrund haben wir die Marke GERRY WEBER Collection modernisiert und an den aktuellen Kundenansprüchen ausgerichtet. Präsentiert wurde die modernisierte und inspirierende Kollektion durch eine neue Imagekampagne mit dem Supermodel der Neunzigerjahre Eva Herzigova.

Eine weitere strategische Maßnahme ist die Ausweitung des Sublabels GERRY WEBER Casual. Dem derzeitigen Trend nach legerer und sportlicher Mode entsprechend, wird der Casual-Anteil in unseren eigenen Geschäften aber auch bei unseren Facheinzelhandelspartnern weiter ausgebaut werden.

GERRY WEBER Casual verarbeitet überwiegend natürliche Materialien wie Baumwolle oder Cashmere. Einzelteile werden z. B. aus reiner Bio-Baumwolle gefertigt, deren Ursprung bis hin zur Verarbeitung über ein Online-Portal www.remei.ch nachvollzogen werden kann.

Die Fokussierung des Sublabels EDITION wird auch weiterhin auf außergewöhnlichen Einzelteilen liegen. Dabei stehen individuelle Einzelteile aus hochwertigen und funktionalen Materialien wie z. B. Gore-Tex für Outdoor-Jacken im Vordergrund. Ergänzt werden diese Neuerungen durch eine moderne und kundenorientierte Präsentation der Kollektionen in allen Vertriebskanälen, sei es am Point-of-Sale oder im Online-Shop. Die dargestellten Maßnahmen sollen zu einer Stabilisierung des Umsatzes der Markenfamilie GERRY WEBER führen.

Marke TAIFUN

Mit einem Umsatzanteil von 15,6% (Vorjahr: 15,5%) steht TAIFUN für urbane Mode für die selbstbewusste Frau ab Mitte 30. Die Ausrichtung von TAIFUN ist feminin und ein gelungener Mix aus formeller, berufsbezogener und freizeitorientierter Mode, die verschiedene Stile kombiniert ohne die eigene Handschrift zu verlieren.

Aufgrund der zunehmenden Nachfrage der TAIFUN Kollektionen soll die Marke zukünftig weiter ausgebaut sowie eigenständiger und in urbanerem Umfeld präsentiert werden. Zur Präsentation der eigenen, individuellen TAIFUN Stilwelt wurde bereits im letzten Geschäftsjahr ein neues Store-Konzept erarbeitet, welches das bisherige Konzept schrittweise ablösen wird. Die Planung sieht insbesondere eine Ausweitung der TAIFUN Shop-in-Shop-Flächen bei unseren Wholesale-Partnern vor. Erweitert werden die TAIFUN Kollektionen durch außergewöhnliche Kapselkollektionen z. B. Einzelteile aus dem Bereich „Athleisure“ und schmückende Accessoires. TAIFUN spricht eine jüngere, online-affine Zielgruppe an, die es ermöglicht, die Marke zunehmend digital zu positionieren. Die Loslösung vom GERRY WEBER Online-Shop und der individuelle Markenauftritt unter einer eigenen Domain im März 2017 stellt dabei einen wesentlichen Schritt zu Digitalisierung der Marke dar. Für Marketingmaßnahmen, Kampagnen oder Blogs sollen überwiegend soziale Medien genutzt werden, um die online-affine Kundengruppe direkt und individueller anzusprechen. Ziel für das Geschäftsjahr 2017/18 ist es, den Umsatz der Marke TAIFUN, trotz des schwierigen Marktumfeldes, leicht im einstelligen prozentualen Bereich zu erhöhen.

Marke SAMOON

SAMOON präsentiert lässige, selbstbewusste Mode aus anspruchsvollen Materialien in schmeichelnden Passformen für unsere Kundin in den Anschlussgrößen 42 bis 54. Der Anteil von SAMOON am Konzernumsatz beträgt 4,5% (Vorjahr: 4,5%).

SAMOON ist in unseren großen GERRY WEBER Geschäften ebenso wie auf ausgesuchten Shop-in-Shop-Flächen unserer Wholesale-Partner erhältlich. Besonders erfolgreich ist SAMOON jedoch im Online-Handel. Vor diesem Hintergrund werden wir den Vertrieb von SAMOON über digitale Vertriebskanäle weiter ausbauen. Neben den eigenen Online-Shops in verschiedenen Ländern wird der Fokus insbesondere auf dem Ausbau der Zusammenarbeit mit nationalen und internationalen externen

Online-Plattformen sowie dem Teleshopping liegen. Insgesamt geht das Management davon aus, den Umsatz von SAMOON im Geschäftsjahr 2017/18 im niedrigen einstelligen Prozentbereich erhöhen zu können.

Marke talkabout

Seit Mitte 2016 wird die GERRY WEBER Markenfamilie durch die Marke „talkabout“ vervollständigt. Das Motto von talkabout ist „Life is what happens every day“ und bietet entsprechend Mode für jede Tageszeit und jede Gelegenheit. Das Design der trendigen Einzelteile von talkabout ist puristisch und verspielt, elegant und ungezwungen oder relaxed und aufregend zugleich. Das talkabout Designteam entwirft eine individuelle Auswahl von ca. 15 Teilen pro Monat – und somit 12 Kollektionen im Jahr.

Nach einer Testphase von 30 Shop-in-Shops bei ausgewählten Wholesale-Kunden konnten wir die Anzahl der Shopflächen per Ende Oktober 2017 auf 138 erweitern. Entsprechend ist der Umsatz- und Ergebnisbeitrag der neuen Marke für das abgelaufene wie auch für das laufende Geschäftsjahr eher von geringer Bedeutung für die gesamte GERRY WEBER Gruppe. Die Erfahrungen der letzten Monate haben jedoch gezeigt, dass talkabout von den Kunden sehr gut angenommen wird. Bis Ende des Geschäftsjahres 2017/18 soll die Anzahl der Shop-in-Shops daher auf 180 bis 200 Flächen ansteigen.

Markenfamilie HALLHUBER

HALLHUBER mit seinen Marken „HALLHUBER“ und „HALLHUBER Donna“ gehört seit Anfang 2015 zum GERRY WEBER Markenuniversum. HALLHUBER ist feminin, modern, stilbildend, immer am Zeitgeist ausgerichtet und bietet modebegeisterten Frauen eine einzigartige Auswahl an Ready-to-wear-Artikeln, Accessoires, Taschen und Schuhen, um individuelle Looks zu kreieren. HALLHUBER verwendet sorgfältig ausgewählte, hochwertige Stoffe und verarbeitet diese mit viel Liebe zum Detail zu topaktuellen Lieblingsstücken. Ziel ist es, HALLHUBER zu einer vertikalen Premiummarke weiterzuentwickeln.

HALLHUBER ist in den letzten Geschäftsjahren überdurchschnittlich gewachsen. Auch für das angelaufene Geschäftsjahr 2017/18 geht das Management von einer weiteren Umsatzsteigerung aus. Das prognostizierte Wachstum basiert dabei sowohl auf dem Flächenwachstum der letzten Jahre als auch auf einer Umsatzverbesserung auf bestehenden

30

HALLHUBER Verkaufsflächen
für 2017/18 bereits
jetzt in Planung

Flächen. Nach erfolgreicher Umstellung des Warenmanagements in den ersten neun Monaten des abgelaufenen Geschäftsjahres 2016/17 rechnen wir für die bestehenden HALLHUBER Flächen, trotz des rückläufigen Marktumfeldes, wieder mit einer positiven Umsatzentwicklung auf vergleichbarer Fläche im niedrigen einstelligen Prozentbereich.

HALLHUBER wird auch im Geschäftsjahr 2017/18 weitere Retail-Flächen eröffnen. Dabei wird der Schwerpunkt der rund 30 geplanten Flächen mit rund 75% auf der Eröffnung neuer Concession-Flächen liegen.

In den HALLHUBER Kernmärkten, Deutschland, Österreich und Schweiz, werden neue Verkaufsflächen in Form von Concession- und Depotflächen, überwiegend in Zusammenarbeit mit neuen und bestehenden Wholesale-Partnern, entstehen. In den definierten Fokusbereichen Großbritannien, den BeNeLux-Ländern und Skandinavien wird die kontrollierte Expansion in den Metropolen der jeweiligen Länder fortgeführt. Auch hier wird der Fokus der Neueröffnungen auf neuen Concession-Flächen liegen. Flankiert werden diese durch ausgewählte HALLHUBER Monolabel-Stores oder individuelle Pop-up-Stores, um die Markenbekanntheit zu erhöhen.

Weiteres Wachstum wird durch die konsequente Ausweitung des Online-Geschäftes und der damit verbundenen Serviceleistungen für die HALLHUBER Kundinnen generiert werden. Zur optimalen Bedienung der Online affinen Kundin wird noch im Geschäftsjahr 2017/18 der HALLHUBER Online-Shop neu gestaltet. Darüber hinaus soll die Zusammenarbeit mit nationalen und internationalen Online-Plattformen weiter ausgebaut werden.

Trotz der weiteren Expansion von HALLHUBER ist neben dem kontrollierten Umsatzwachstum das oberste Ziel die Verbesserung der HALLHUBER Profitabilität. Wesentliche Maßnahmen wie die Überführung der

HALLHUBER Logistik in das neue GERRY WEBER Logistikzentrum im Sommer 2017 oder die Zusammenlegung von Zentralfunktionen wurden bereits umgesetzt. Für das Geschäftsjahr 2017/18 gilt es, weitere bestehende Wertschöpfungspotenziale zu identifizieren und umzusetzen.

Konsequente Weiterentwicklung und Optimierung aller Vertriebskanäle

GERRY WEBER Core-Retail

Nach Schließung von 143 GERRY WEBER Geschäften im Rahmen des Programmes zur Neuausrichtung FIT4GROWTH steht das Geschäftsjahr 2017/18 des GERRY WEBER Core-Retail-Bereiches ganz im Zeichen der Verbesserung der Profitabilität. Vor dem Hintergrund des weiter anhaltenden schwierigen Marktumfeldes gehen wir auch im Berichtszeitraum von sinkenden Kundenfrequenzen im stationären Handel und damit von einem Umsatzrückgang des Gesamtmarktes in Deutschland auf vergleichbaren Flächen von rund 2% aus. Daher gehen wir auch für unseren eigenen GERRY WEBER Core-Retail nicht von einer deutlichen Erhöhung der Umsätze auf vergleichbarer Fläche aus. Wir behalten uns auch weiterhin vor, bei Geschäften, die nicht unsere Zielperformance erzielen, die Mietverträge nicht zu verlängern und die Geschäfte zu schließen. Entsprechend erwarten wir für das Segment GERRY WEBER Core-Retail kein Netto-Flächenwachstum in 2017/18.

Ein Anstieg der Umsätze pro Quadratmeter, verbunden mit einer Verbesserung der Conversion Rate sowie des Rohertrages, sollen zu einer besseren Abdeckung der Fixkosten und somit zu einer Erhöhung des operativen Ergebnisses pro Geschäft führen. Neben den finanziellen Zielen soll der Einkauf in einem GERRY WEBER Store ein nachhaltiges Erlebnis für die Kundin sein. Eine kundenspezifische und inspirierende Präsentation unserer Marken, Schulungen der Mitarbeiter und mehr Zeit für unsere Kunden sollen die Strahlkraft der GERRY WEBER Marken unterstreichen. Für das Geschäftsjahr 2017/18 erwarten wir daher eine deutliche Verbesserung der Profitabilität des GERRY WEBER Core-Retail-Segmentes.

GERRY WEBER Core-Wholesale

In unseren Kernmärkten – Deutschland, Österreich und der Schweiz – haben wir mit den Shop-in-Shops der Marke GERRY WEBER bereits eine sehr gute Marktdurchdringung erreicht. Ein Flächenwachstum ist für die Marke GERRY WEBER in diesen Regionen nur noch in geringem Maße sinnvoll, auch um eine Überdistribution der Marke zu vermeiden. Wachstumspotenzial

besteht jedoch sowohl für die Marken TAIFUN und SAMOON sowie unsere jüngste Marke talkabout in der DACH-Region.

Nach Jahren konjunkturell und geopolitisch bedingt rückläufiger Umsätze mit unseren Wholesale-Partnern im Mittleren Osten und Russland wird der Schwerpunkt der internationalen Expansion der Marken GERRY WEBER und TAIFUN in diesen Regionen liegen. Dabei steht, neben der Ausweitung der Umsätze mit bestehenden Partnern, insbesondere die Neueröffnung von Franchise-Geschäften im Vordergrund.

Insgesamt soll der Umsatz des Wholesale-Segmentes, bei gleichzeitig stabiler operativer Marge, leicht ansteigen. Insbesondere die Marken TAIFUN und talkabout werden dabei zum Umsatzwachstum des GERRY WEBER Core-Wholesale beitragen.

Vertikalisierung des Wholesale-Bereiches

Wesentlicher Baustein unserer Wachstumsstrategie ist die zunehmende Vertikalisierung unserer Wholesale-Vertriebsstrukturen. Zur besseren Betreuung unserer Wholesale-Partner haben wir im letzten Geschäftsjahr Partnerschaftsmodelle eingeführt, um eine bessere Steuerung und Kontrolle des Warenflusses bzw. eine serviceorientiertere Betreuung der Verkaufsflächen unserer Wholesale-Partner zu gewährleisten. Je nach Status der Partnerschaftsprogramme übernehmen die GERRY WEBER Experten die Bestückung der Shop-in-Shop-Flächen. Dabei wird z. B. ausverkaufte Ware ersetzt oder im Saisonverlauf Ware durch neue Kollektionsteile ausgetauscht. Neu ist ebenfalls die teilweise Rücknahme nicht verkaufter Ware, um diese dann nach der jeweiligen Saison in den GERRY WEBER Outlet Stores zu verkaufen. Diese Vorgehensweise sichert eine stabile Preispolitik auf den Verkaufsflächen unserer Wholesale-Partner.

Als nächsten Schritt der Vertikalisierung haben wir begonnen, die Order- und Lieferzyklen umzustellen. Bei den Marken TAIFUN und SAMOON haben wir den Großteil unserer Kunden bereits auf eine geänderte und individuellere Belieferung umgestellt. Wurden in der Vergangenheit rund 80% der Umsätze mit einem Wholesale-Kunden bereits bei der Vororder, sprich rund fünf Monate vor Saisonstart und Auslieferung bestellt, ist es mittelfristiges Ziel, den Vororderanteil auf unter 40% des Umsatzvolumens zu reduzieren. Das verbleibende

Umsatzlimit setzt sich aus Kapselkollektionen innerhalb der Saison, wiederkehrenden Saisonbestsellern („never out of stock-Ware“) sowie Accessoires und Lifestyle-Produkten zusammen. Ziel ist eine verbesserte Warensteuerung innerhalb der Saison, die Vermeidung von Überbeständen sowie eine optimierte Preisgestaltung. Die Kundin soll nach dem „ready-to-wear“-Prinzip der Jahreszeit entsprechende Ware auf den Verkaufsflächen unserer Wholesale-Partner finden.

Digitalisierung des Geschäftsmodells

Digitalisierung ist ein Prozess, der kontinuierlich fortschreitet, der begleitet und der auch genutzt werden muss. Ein wichtiger Bestandteil unserer Digitalisierungsstrategie ist dabei der Bereich E-Commerce. Nach der Modernisierung und dem Relaunch der Online-Shops unserer Marken GERRY WEBER, TAIFUN und SAMOON mit einem jeweils unabhängigen Markenauftritt sowie der Entwicklung exklusiver Online-Produkte stehen die Ausweitung der Zusammenarbeit mit externen Online-Plattformen, der Relaunch des HALLHUBER E-Shops sowie die Erweiterung des Online-Service-Angebotes im Vordergrund unserer Arbeit.

In Zeiten sinkender Kundenfrequenzen in den Innenstädten und einem von Grund auf veränderten Kundenverhalten ist es von zentraler Bedeutung, mehrere Vertriebskanäle gleichzeitig bedienen zu können. Nicht nur dem Online-Handel an sich, sondern auch der Vernetzung von Online- und stationärem Handel kommt dabei eine zentrale Bedeutung zu. Der Kunde fordert eine zunehmend vernetzte Einkaufserfahrung bei der sekundär ist, über welchen „Kanal“ er die Produkte erwirbt. Wichtig ist einzig und allein die Möglichkeit, je nach aktuellem Bedarf, die Wünsche der Kunden schnell und möglichst komfortabel erfüllen zu können.

Schritt für Schritt werden wir daher unsere Online-Aktivitäten mit unserem stationären Handel verknüpfen. HALLHUBER bietet bereits heute die Möglichkeit des „Click & Collect“, sprich online bestellte Ware im Geschäft abzuholen oder im Geschäft online per Tablet zu bestellen. Diese und weitere Serviceleistungen werden auch auf die Shops der anderen Marken ausgedehnt werden. Dabei stehen die Bedürfnisse und Erwartungen unserer Kunden immer im Vordergrund. Ausgehend von der Bestellung im Geschäft (in-store ordering) werden in einer

Pilotphase in ausgewählten GERRY WEBER Geschäften die für unsere Kundin relevanten Services ermittelt. Langfristiges Ziel ist es, der jeweiligen Kundenzielgruppe die Serviceleistungen anzubieten, die von dieser gefordert werden und entsprechend den größten Mehrwert für die Kundin erbringen. Im Frühjahr 2018 wird die neue und rein digitale Marke des Markenportfolios der GERRY WEBER Gruppe, „gr[8]ful“, vorgestellt werden. gr[8]ful ist im Premium-Marktsegment angesiedelt und wird ausschließlich online erhältlich sein. gr[8]ful steht für Attribute wie FEMININ, GELASSEN, STILSICHER sowie ONLINE. Dabei drückt gr[8]ful eine ganz eigene Haltung aus, die von Zurückhaltung, Souveränität, Hochwertigkeit, lässigem Luxus und einer gewissen Form von Entspannung geprägt ist. Die Marke setzt sich damit ganz bewusst von der Schnelligkeit des Alltags ab und bietet der Kundin einen Ruhepol und einen digitalen Zufluchtsort, an dem sie ihren inspirierenden Lifestyle jederzeit verfügbar hat. Auch im Marketing wird gr[8]ful rein auf digitale Kommunikationskanäle setzen, ob direkt mit ihren Kundinnen über Instagram oder Facebook oder über Blogs trendgebender Influencer.

Im Hintergrund arbeiten wir mit Hochdruck an der Einführung eines neuen Customer Relationship Management Systems (CRM), um die eingehenden Informationen und Daten individuell zugeschnitten auf die jeweilige Kundengruppe nutzen zu können. Durch die Implementierung eines einheitlichen CRM-Systems sollen Marken und Vertriebskanal übergreifend die Kundeninformationen genutzt sowie eine individuelle und persönliche Ansprache der Kunden ermöglicht werden.

Ziel ist es, unseren Umsatz mit digitalen Vertriebskanälen in den nächsten vier bis fünf Jahren nahezu zu verdoppeln. Die zur Erreichung unserer ehrgeizigen Online-Ziele notwendigen Investitionen werden dabei rund EUR 10 Mio. betragen.

Die Digitalisierung unserer Vertriebskanäle ist jedoch nur ein Baustein unserer Digitalisierungsstrategie. Die gesamte Wertschöpfungskette der GERRY WEBER Gruppe soll auf die sich bietenden Möglichkeiten digitaler Anwendungen überprüft und Ideen aus anderen Branchen auf unsere Bedürfnisse adaptiert werden. Beispielsweise können früher manuell durchgeführten Arbeiten heutzutage durch digitalisierte Prozesse ersetzt werden. Um die Chancen der digitalen Welt optimal für uns nutzen zu können, haben wir einen „Think Tank“ gegründet, der Raum für kreative, innovative Entwicklungen und Ideen bietet.

ZIEL- ER- REICH- UNG

Das Geschäftsjahr 2015/16 sowie der gerade abgelaufene Berichtszeitraum 2016/17 standen im Zeichen der Neuausrichtung der GERRY WEBER Gruppe. Im Rahmen des Programms FIT4GROWTH wurden Maßnahmen und Ziele definiert, um das Unternehmen an die sich verändernden Marktgegebenheiten anzupassen, aber auch um langfristig wieder profitabel und nachhaltig zu wachsen.

Der Konzernumsatz, das operative Konzernergebnis vor Steuern und Zinsen (EBIT) bzw. das operative Konzernergebnis vor Steuern, Zinsen und Abschreibungen (EBITDA) sind dabei zentrale Steuerungsgrößen des Konzerns, um das profitable Wachstum messbar zu machen. Im Rahmen der jährlichen Budgetplanung werden Zielvorgaben für diese Messgrößen ermittelt.

Zielerreichung

Zielerreichung			
	Prognose 2016/17	Zielerreichung 2016/17	
Umsatz	Ziel-Konzern-Umsatz: EUR 865–883 Mio. (Vorjahr: EUR 900,8 Mio.)	IST-Konzern-Umsatz: EUR 880,9 Mio.	✓
EBITDA (reported)	Ziel-Konzern-EBITDA: EUR 60–70 Mio.	IST-Konzern-EBITDA: EUR 58,2 Mio. – darin enthalten EUR 6,2 Mio. besondere Aufwendungen im Rahmen des Programms FIT4GROWTH	!
EBIT (reported)	Ziel-Konzern-EBIT: EUR 10–20 Mio.	IST-Konzern-EBIT: EUR 10,3 Mio. – darin enthalten EUR 6,2 Mio. besondere Aufwendungen und EUR 3,4 Mio. Abschreibungen im Rahmen des Programms FIT4GROWTH	✓
HALLHUBER	Ziel-Anzahl Neueröffnungen: 40–50 Verkaufsfächen	IST-Anzahl Neueröffnungen: 55 Verkaufsfächen	✓

Umsatzziele erreicht

Für das abgelaufene Geschäftsjahr 2016/17 ging der Vorstand von einem Konzernumsatz aus, der 2% bis 4% unterhalb des Vorjahres liegt. Nach einem Konzernumsatz von EUR 900,8 Mio. im Vorjahr betrug der Umsatz des Konzerns im Berichtszeitraum EUR 880,9 Mio., sodass das Umsatzziel für die GERRY WEBER Gruppe im Geschäftsjahr 2016/17 erreicht wurde. Insbesondere der Umsatz aus dem Wholesale-Segment lag mit EUR 294,0 Mio. über dem erwarteten Wert, sodass der realisierte Konzernumsatz am oberen Ende der prognostizierten Spanne liegt.

Konzern-Ergebnisziele liegen überwiegend im Rahmen der prognostizierten Erwartungen

Das Geschäftsjahr 2016/17 war einerseits durch ein herausforderndes Marktumfeld in unseren Kernmärkten und andererseits durch die Umsetzung umfangreicher und das gesamte Geschäftsmodell betreffender Maßnahmen geprägt. Diese Maßnahmen haben sich direkt und indirekt auch auf unsere Umsatz- und Ergebnisziele ausgewirkt.

Ziel für das Geschäftsjahr 2016/17 war es, ein Konzern-Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (Konzern-EBITDA reported) zwischen EUR 60 und 70 Mio. zu erzielen. Das IST-EBITDA des Geschäftsjahres betrug EUR 58,2 Mio. und enthält Aufwendungen von außergewöhnlicher Bedeutung resultierend aus dem Programm FIT4GROWTH in Höhe von EUR 6,2 Mio. Das Ergebnisziel ein Konzern-EBITDA (reported) – inklusive außerordentlicher Effekte – in Höhe von mindestens EUR 60,0 Mio. zu erzielen, haben wir somit nur knapp verfehlt.

Nach Berücksichtigung der Abschreibungen in Höhe von EUR 47,9 Mio. ergibt sich für das Berichtsjahr ein Konzern-Ergebnis vor Zinsen und Steuern (Konzern-EBIT reported) von EUR 10,3 Mio. Damit liegt die Zielerreichung am unteren Ende der vom Vorstand prognostizierten EBIT-Spanne von EUR 10 bis 20 Mio. Im EBIT reported sind Sondereffekte und Abschreibungen resultierend aus dem Programm FIT4GROWTH in Höhe von EUR 6,2 Mio. bzw. EUR 3,4 Mio. enthalten. Diese liegen EUR 3,6 Mio. über den budgetierten Sonderaufwendungen resultierend aus FIT4GROWTH in Höhe von EUR 6,0 Mio. Das bereinigte Konzern-EBIT für das Geschäftsjahr 2016/17 beträgt entsprechend EUR 19,9 Mio. Somit liegt die Ergebniserwartung im Rahmen der veröffentlichten Ziele für das abgelaufene Geschäftsjahr 2016/17. Aufgrund der schwachen Marktlage mit sinkenden Kundenfrequenzen in den Innenstädten erzielte das Segment GERRY WEBER Core-Retail einen höheren negativen Ergebnisbeitrag als erwartet. Ferner fiel der Ergebnisbeitrag des Segmentes HALLHUBER geringer aus als in der ursprünglichen Planung prognostiziert. Ursächlich hierfür war insbesondere die Umstellung des HALLHUBER Warenflusses verbunden mit einer Reduzierung der Ware auf den Verkaufsflächen zu Beginn des Geschäftsjahres 2016/17. Eine genaue Ergebnisanalyse kann der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage dieses Lageberichtes entnommen werden.



MIO. EURO

bereinigtes Konzern-EBIT
in 2016/17

78

SEITE



Zielerreichung Programm zur Neuausrichtung FIT4GROWTH

Das im Februar 2016 bekanntgegebene Programm zur Neuausrichtung des GERRY WEBER Core-Bereiches haben wir zum Ende des Berichtszeitraumes erfolgreich abgeschlossen. Alle definierten Maßnahmen im Rahmen von FIT4GROWTH wurden innerhalb des festgelegten Zeitrahmens erfolgreich umgesetzt. Ziel des Programmes, neben der Reduzierung der Kostenbasis, war vor allem die Schaffung der notwendigen Voraussetzung, um die GERRY WEBER Gruppe mittelfristig wieder auf den Pfad des profitablen Wachstums zu führen.

Das auf zwei Jahre ausgelegte Programm umfasste vier Bausteine: „Retail optimieren“, „Strukturen und Prozesse anpassen“, „Wholesale stärken“ und „Marken modernisieren“. Jeder Baustein umfasst verschiedene Maßnahmen, die entsprechend eines definierten Zeitplanes bis zum Ende des Geschäftsjahres 2016/17 umgesetzt werden sollten. Anhand der einzelnen Bausteine wird im Folgenden die Zielerreichung dargestellt:

Retail optimieren

Seit Beginn des Programms zur Neuausrichtung FIT4GROWTH im Februar 2016 wurden 143 Geschäfte der GERRY WEBER Core-Marken geschlossen. Damit haben wir sowohl die 103 zu Beginn definierten Geschäfte sowie nahezu alle 50 Geschäfte auf der Beobachtungsliste innerhalb unseres Zeitplanes geschlossen.

Die Digitalisierungsstrategie ist wesentlicher Bestandteil unserer zukünftigen Ausrichtung. Neben der Erarbeitung einer Roadmap zur Fortführung der Digitalisierung der Vertriebsstrukturen haben wir das digitale Markenerlebnis deutlich verbessert. Mit dem Relaunch der Online-Shops im März 2017 für die GERRY WEBER Core-Marken haben wir die Produktpräsentation der jeweiligen Marke völlig neu gestaltet und auf die unterschiedlichen Kundenbedürfnisse der einzelnen Marken

zugeschnitten. Ein neu eingerichtetes Fotostudio in unmittelbarer Nähe zu den Design-Teams unterstützt dabei die zeitnahe Umsetzung der Kollektionsaussagen. Ferner wurde bei HALLHUBER Click & Collect eingeführt und bei GERRY WEBER Core mit dem Projekt „In-Store Ordering“ gestartet, sodass die Verknüpfung zwischen stationärem und Online-Handel ebenfalls weiter voranschreitet.

Strukturen und Prozesse anpassen

Zur Steigerung der Effektivität und Reduzierung der Kostenbasis wurden alle wesentlichen Geschäftsabläufe und -prozesse bereits im Geschäftsjahre 2015/16 analysiert und gegebenenfalls neu aufgesetzt. Dies führte zu einem Abbau von rund 200 Stellen in der Zentrale in Halle/Westfalen und zu Personal- und Sachkosteneinsparungen auf Konzernebene in Höhe von rund EUR 30 Mio., wobei enthaltene außerordentliche Belastungen aus FIT4GROWTH für die Vergleichszeiträume nicht berücksichtigt wurden. Ursprüngliches Ziel war es, im Vergleich zum Geschäftsjahr 2014/15 insgesamt Kosten in Höhe von EUR 20 bis 25 Mio. einzusparen. Dieses Ziel haben wir somit ebenfalls erreicht.

Ferner wurde Anfang des Jahres 2016 damit begonnen, alle Logistikprozesse auf das neu gebaute Logistikzentrum zu überführen und schrittweise die Kapazitäten hochzufahren. Seit Ende Oktober 2017 werden alle GERRY WEBER Core-Marken und rund 80 % der HALLHUBER Logistikmengen über das neue Logistikzentrum abgebildet. Der Online-Handel wird erst zu einem späteren Zeitpunkt in das neue Logistikzentrum überführt werden. Auch hier haben wir alle festgelegten Maßnahmen innerhalb unseres Zeitplanes umgesetzt.

Wholesale stärken

Mit der Einführung unserer Partnerschaftsprogramme haben wir einen wichtigen Schritt zur serviceorientierteren Betreuung der Wholesale-Kunden sowie erste Schritte zur Vertikalisierung des Wholesale-Segmentes vorgenommen. Je nach Status der Partnerschaftsprogramme – Bronze, Silber, Gold oder Platin – übernehmen wir die Bestückung der externen Shop-in-Shop-Flächen. Dabei wird z. B. ausverkaufte Ware ersetzt oder im Saisonverlauf Ware durch neue Kollektionsteile ausgetauscht. Neu ist ebenfalls, je nach Status der Partnerschaft, die teilweise Rücknahme nicht verkaufter Ware. Durch die Partnerschaftsmodelle wird nicht nur die Präsentation der GERRY WEBER Kollektionen am Point-of-Sale optimiert, sondern diese führen auch zu einer verbesserten Preisgestaltung und somit höheren Erträgen für beide Partner.

Die stetig zunehmende Vertikalisierung unseres Geschäftsmodells ist ein langfristiges Ziel der GERRY WEBER Gruppe. Mit der Einführung der Partnerschaftsmodelle für unsere Wholesale-Kunden, verbunden mit der teilweisen Unterstützung beim Warenmanagement auf den Verkaufsflächen sowie der begonnenen Umstellung unserer Vororderprozesse bei den Marken TAIFUN und SAMOON sind erste wesentliche Schritte, um das Ziel der Vertikalisierung zu erreichen, unternommen.

Die Einführung der Marke talkabout exklusiv für den Wholesale ist eine weitere Maßnahme zur Stärkung des Wholesale. Nach einer Einführungsphase mit 30 Test-Flächen sollten im Berichtszeitraum 120 bis 150 talkabout Shop-in-Shops hinzukommen. Die Anzahl von 138 Flächen zum 31. Oktober 2017 zeigt die hohe Akzeptanz der neuen Marke.

Marken modernisieren

Unsere hochwertige Mode ist Herzstück unseres Unternehmens. Um unsere Produkte weiter zu modernisieren und den sich verändernden Bedürfnissen unserer Kundinnen anzupassen, haben wir nicht nur die Zusammensetzung unserer Kollektionen aktualisiert, sondern insbesondere in die Wertigkeit unserer Produkte investiert. Zur Modernisierung der Markenfamilie GERRY WEBER wurde das Sublabel Casual weiter ausgebaut. Casual steht für lässigen Chic und die Nutzung überwiegend natürlicher Materialien.

Unterstützt wird die Attraktivität der GERRY WEBER Marke nicht nur durch eine aufwendige Präsentation am Point-of-Sale und in den Schaufenstern unserer Geschäfte, sondern auch durch eine inspirierende Imagekampagne mit dem Supermodel der Neunzigerjahre Eva Herzigova.

Auch die GERRY WEBER Core-Marken TAIFUN und SAMOON stehen für eine trendige, hochwertige Mode für die jeweilige Zielgruppe. Jede Marke repräsentiert ihre eigene Stilwelt, abgestimmt auf die Ansprüche der jeweiligen Kundengruppe. TAIFUN verbindet lässige Styles für jeden Tag mit individuellen Business-Outfits. Ergänzt wurde die Kollektion um anlassbezogene und sportive Einzelteile sowie individuelle Accessoires, um die Stilwelt der urbanen Zielgruppe zu komplettieren.

Um unsere Marken GERRY WEBER, TAIFUN, SAMOON, talkabout und HALLHUBER nachhaltig zu stärken und sie eigenständiger am Markt agieren lassen zu können, wurden unterhalb der Holdinggesellschaft Strategische Geschäftseinheiten gebildet. Ziel ist es, die Marken und Kernprodukte des Konzerns stärker in den Vordergrund zu rücken sowie den Verantwortlichen ein Höchstmaß an Entscheidungshoheit zu geben, um sich individuell an den Bedürfnissen ihrer Zielkundengruppe

ausrichten zu können. Insgesamt wurden drei Strategische Geschäftseinheiten gebildet: GERRY WEBER (inklusive talkabout), TAIFUN gemeinsam mit SAMOON sowie HALLHUBER.

HALLHUBER

Wachstumstreiber der GERRY WEBER Gruppe ist die Tochtergesellschaft HALLHUBER. Auch im abgelaufenen Geschäftsjahr 2016/17 haben wir die kontrollierte Expansion von HALLHUBER weiter fortgeführt. Alle 55 geplanten Neueröffnungen konnten im vorgesehenen Zeitrahmen eröffnet werden. Entsprechend erhöhte sich der Umsatz von HALLHUBER von EUR 183,2 Mio. im Vorjahr auf EUR 194,3 Mio. im Berichtszeitraum.

Fazit

Im abgelaufenen Geschäftsjahr 2016/17 haben wir nahezu alle unsere gesetzten Ziele erreicht. Trotz der Umsetzung der vielfältigen Maßnahmen sowie der deutlichen Kostenreduzierungen ist es uns nicht gelungen, die Profitabilität der GERRY WEBER Gruppe kurzfristig signifikant zu verbessern. Insbesondere der schwache Monat Oktober 2017 führte zu einer deutlich niedrigeren Rohertragsmarge des GERRY WEBER Core-Retail-Bereiches als ursprünglich prognostiziert. Auch unsere Tochtergesellschaft HALLHUBER trug weniger zum Konzernergebnis bei als in der Planung für das abgelaufene Geschäftsjahr vorgesehen.

Darüber hinaus werden die eingeleiteten prozessualen Maßnahmen erst in den kommenden Geschäftsjahren ihr Ertragspotenzial realisieren. Ebenso braucht es weitere Saisonverläufe bis der neue Modegrad und damit die Begehrlichkeit für unsere Mode die Endkundin erreicht. Hinzu kommt, dass der gesamte Modemarkt in unseren Kernmärkten, insbesondere in Deutschland, weiter anhaltend schwierig bleibt. Vor diesem Hintergrund behält sich der Vorstand vor, weitere Maßnahmen zur Verbesserung der Umsatz- und Ertragslage einzuleiten.

Leitung und Kontrolle / Steuerungsgrößen

Das interne Steuerungssystem der GERRY WEBER Gruppe ist darauf ausgerichtet, die Umsetzung der Unternehmensstrategie zu unterstützen. Dabei werden unter anderem Kennzahlen und Leistungsindikatoren verwendet, die die Ziele der einzelnen Bereiche, aber vor allem das profitable Wachstum der GERRY WEBER Gruppe messbar und bewertbar machen.

Langfristiges Ziel der GERRY WEBER International AG ist es, profitabel zu wachsen und damit den Unternehmenswert zu

steigern. Folglich ist der Konzernumsatz eine zentrale Steuerungsgröße der GERRY WEBER Gruppe. Die Zusammensetzung des Konzernumsatzes nach Vertriebskanälen (GERRY WEBER Core-Retail und -Wholesale sowie HALLHUBER) bzw. nach Marken (GERRY WEBER, TAIFUN, SAMOON, talkabout, HALLHUBER) ist ebenfalls ein bedeutender Leistungsindikator, gibt er doch Auskunft über die Entwicklung und den Umsatzbeitrag der einzelnen Marken und Vertriebskanäle.

Die Profitabilität der GERRY WEBER Gruppe messen wir insbesondere anhand des operativen Ergebnisses. Entsprechend sind das Konzernergebnis vor Steuern und Zinsen (EBIT) bzw. das operative Ergebnis vor Steuern, Zinsen und Abschreibungen (EBITDA) wichtige Steuerungsgrößen des Konzerns. Jede operative Entscheidung wird kurz- und langfristig daran gemessen, wie nachhaltig sie das EBIT bzw. EBITDA beeinflusst. Im Rahmen der jährlichen Budgetplanung werden Zielvorgaben für diese Messgrößen ermittelt und deren Entwicklung kontinuierlich im Rahmen des rollierenden Forecasts überwacht.

Kennzahl für das Wachstum des Segmentes HALLHUBER ist zusätzlich zu den Umsatz- und Ertragskennzahlen die Anzahl neu eröffneter HALLHUBER Geschäfte und Verkaufsflächen. Pro Geschäftsjahr sollen rund 30 bis 40 neue HALLHUBER Verkaufsflächen, überwiegend Concession-Flächen, im In- und Ausland eröffnet werden. In den kommenden Monaten wird die HALLHUBER Expansion ein Wachstumsträger des GERRY WEBER Konzerns sein. Ein Nettowachstum der eigenen Verkaufsflächen der GERRY WEBER Core-Marken ist für das Geschäftsjahr 2017/18 nicht vorgesehen. Hier wird jedoch ein Wachstum über das Franchise-Geschäft unterstellt. Die Anzahl der Verkaufsflächen unter Berücksichtigung des jeweiligen Vertriebsformates (z. B. Monolabel Store, Concession-Fläche, Franchise Geschäft) bzw. die Verkaufsfläche in Quadratmeter sind wichtige nichtfinanzielle Steuerungsgrößen des Unternehmens.

Ferner haben wir unternehmensspezifische Frühindikatoren für die einzelnen Marken- und Vertriebskanäle definiert, deren Entwicklung positive wie negative Implikationen für die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage haben können. Dazu zählen unter anderem für das Retail-Segment die Produktivität pro Quadratmeter Verkaufsfläche, die Conversion-Rate oder die Entwicklung der Besuche auf unseren Online-Shops. Auch für die anderen operativen Bereiche wurden ergänzende Kennzahlen definiert, deren Entwicklung und Zielerreichung im Rahmen des internen Steuerungssystems überwacht wird. Dazu zählen z. B. die Logistikkosten pro Teil. Andere Indikatoren wie z. B. aus den Bereichen Corporate Social Responsibility, Human Resources oder Marketing werden nicht zur direkten Unternehmenssteuerung genutzt, leisten aber wesentliche Erkenntnisse zur Erreichung der finanziellen Ziele der GERRY WEBER Gruppe.

WIRTSCHAFTS- UND BRANCHENBERICHT

Das Konsumentenverhalten der Endverbraucher, also unserer Kunden, ist einer der entscheidenden Einflussfaktoren für die Umsatz- und Ergebnisentwicklung der GERRY WEBER Gruppe als Mode- und Lifestyleunternehmen. Das Konsumentenverhalten wird auf der einen Seite von der wirtschaftlichen Lage in der jeweiligen Absatzregion und dem verfügbaren Einkommen der Konsumenten beeinflusst, auf der anderen Seite spielen aber auch strukturelle Faktoren, wie beispielsweise der Rückgang der Kundenfrequenzen in den Innenstädten eine immer größere Rolle. Die teilweise Verlagerung des Einkaufsverhaltens in die Online-Welt und das dadurch rund um die Uhr verfügbare Produktangebot mit einer sofortigen Preistransparenz haben das Kundenverhalten über die letzten Jahre dramatisch verändert.

Gesamtwirtschaftliche Lage

Nachdem das Jahr 2016 mit einem **weltweiten Wirtschaftswachstum** von nur 3,2% als schwächstes Wachstumsjahr seit der globalen Finanzkrise verzeichnet wurde, prognostiziert der Internationale Währungsfonds (IWF) in seinem Global Economic Outlook für 2017 ein Weltwirtschaftswachstum in Höhe von 3,6% und für 2018 ein Wachstum von 3,7%. Der globale Aufwärtstrend, der sich schon in der zweiten Jahreshälfte 2016 abzeichnete, verstärkt sich damit weiter. Der Anstieg des Weltwirtschaftswachstums basiert vor allem auf korrigierten Wirtschaftsaussichten für Teile Europas, die Schwellenländer in



PROZENT
des GERRY WEBER
Umsatzes werden in
Deutschland generiert.

Asien aber auch für Russland im Vergleich zu den vorangegangenen Prognosen. Schlechter als erwartet fielen dagegen die Prognosen sowohl für die Vereinigten Staaten als auch für Großbritannien aus. Die insgesamt positive Tendenz der Experten des Internationalen Währungsfonds wird unterstützt durch eine positive Tendenz des ifo Weltwirtschaftsklimas, das sich in der Umfrage vom November 2017 in fast allen Regionen der Welt verbesserte und den besten Wert seit 2011 erzielte.

Die **deutsche Wirtschaft** erlebte 2017 einen Boom. Führende Wirtschaftsinstitute rechnen auch bis 2019 mit zunehmenden Wachstumsraten. So wurden die Konjunkturprognosen aus dem Frühjahr 2017 für die Jahre 2017 und 2018 im Herbst noch einmal deutlich angehoben. Im Mittel pendelten die Konjunkturprognosen für 2017 und 2018 jeweils um 1,9% Wachstumsrate mit leicht steigender Tendenz für 2018. Bei den Prognosen ist zu berücksichtigen, dass die aktuelleren und kürzlich, im Oktober oder November 2017 aktualisierten Prognosen tendenziell in der oberen Bandbreite von 2,0% bis 2,2% angesiedelt sind. Die Wirtschaftsweisen gehen in ihrem Jahresgutachten vom November von einem Wachstum für 2017 von 2,0% und für 2018 von einem Wachstum von 2,2% aus. Sie sehen jedoch auch „deutliche Anzeichen für eine Überbelastung“ und befürchten eine Überhitzung der deutschen Wirtschaft.

Das Konsumverhalten im Kernmarkt Deutschland

Auch im Geschäftsjahr 2016/17 blieb mit einem Umsatzanteil von 63,3% der Heimatmarkt Deutschland wichtigster Absatzmarkt der GERRY WEBER Gruppe. Der Konsumklimaindex für Deutschland der Gemeinschaft für Konsumforschung GfK, der sich aus den Einzelindikatoren „Konjunkturerwartung“, „Einkommenserwartung“ und „Anschaffungsneigung“ zusammensetzt, spiegelt die Boomphase der deutschen Wirtschaft deutlich wider. Weder der ungelöste Nordkoreakonflikt noch die zähen Brexitverhandlungen oder die wieder steigende Inflation

konnten das Konsumklima nachhaltig belasten – im Gegenteil: für September 2017 erzielte das Konsumklima mit 10,9 Punkten seinen höchsten Wert seit langem. Die Konjunkturerwartung startete mit 15,3 Punkten im November 2016 in das GERRY WEBER Geschäftsjahr. Nach einem Dämpfer im März 2017 stieg sie bis auf einen weiteren Rücksetzer im August sukzessive weiter an, erreichte im Juli 2017 mit 44,6 Punkten ein Drei-Jahreshoch und schloss mit 43,5 Punkten im Oktober 2017 ab. Sowohl die Anschaffungsneigung als auch die Einkommenserwartung pendelten während des Geschäftsjahres auf einem anhalten hohen Niveau mit leicht steigender Tendenz und schlossen bei jeweils 59,2 Punkten sowie 48,7 Punkten im Oktober 2017.

Das Konsumklima in Europa

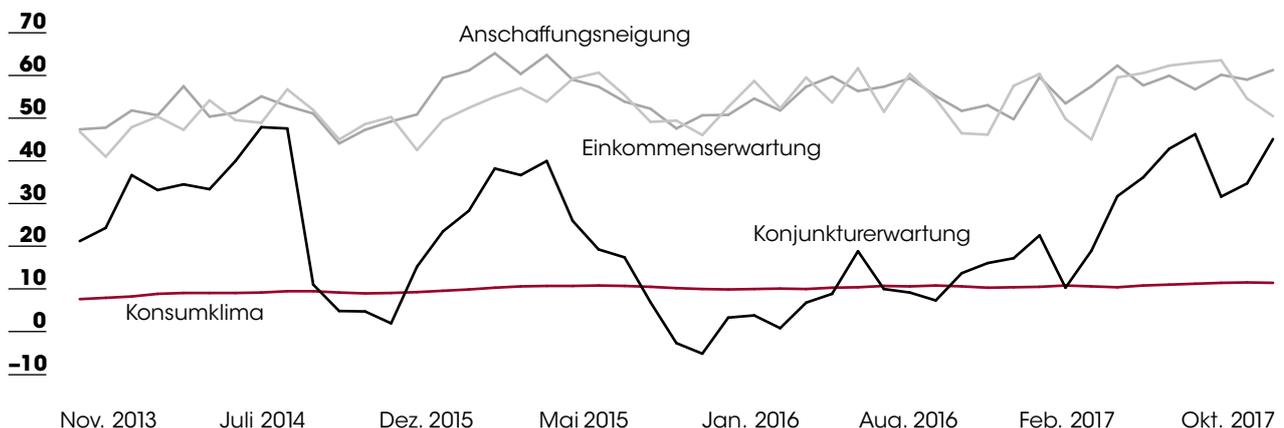
Die Betrachtung des Konsumklimas in Europa innerhalb des GERRY WEBER Geschäftsjahres zeichnet ein mit dem deutschen Verbrauchermarkt vergleichbares Bild. Zwar gibt es in der Einzelbetrachtung der europäischen Länder große Unterschiede, aber insgesamt zeigte sich eine sehr positive Entwicklung des

Konsumklimas in Europa. Im September erreichte es mit 20,9 Punkten den höchsten Wert seit Ende 2016. Während die Brexit-Verhandlungen beim Konsumklima in Großbritannien deutliche Spuren hinterließen, entwickelte sich in Belgien und Österreich ein positiver Trend bezüglich der Konjunkturerwartungen. Auch in den Niederlanden stieg die Anschaffungsneigung wieder an. Insgesamt war der private Konsum in Europa eine starke Stütze der europäischen Wirtschaft.

Russland

Mit rund EUR 19 Mio. Umsatz ist Russland für die GERRY WEBER Gruppe ein wichtiger Absatzmarkt. Nachdem die russische Wirtschaft in den vergangenen Jahren ab 2014 durch den Ölpreisverfall sowie die Sanktionen im Zusammenhang mit der Krimkrise deutlich geschrumpft war, verbesserte sich im Laufe der zweiten Hälfte 2016 die wirtschaftliche Lage Russlands

GfK Konsum-Daten für Deutschland während der letzten vier Geschäftsjahre 2013 / 14, 2014 / 15, 2015 / 16 und 2016 / 17
 GfK-Indikatorpunkte



20,9

Punkte betrug der GfK-Konsumklima-
index in Europa im September 2017.

deutlich. So konnte im vierten Quartal 2016 nach Angaben der russischen Statistikbehörde Rosstat erstmals wieder ein leichtes Wachstum des russischen Bruttoinlandsprodukts (BIP) von 0,3% verzeichnet werden. Im ersten Quartal 2017 steigerte sich dieses Wachstum auf 0,5%, gefolgt von einem noch stärkeren zweiten Quartal 2017 mit 2,5%

Wirtschaftswachstum. Nach ersten Schätzungen des Statistikamtes sei im dritten Quartal 2017 die russische Wirtschaft nun um 1,8% gewachsen. Für die positive Entwicklung in der ersten Hälfte 2017 seien vor allem die abgelegte Kaufzurückhaltung der Konsumenten sowie niedrige Temperaturen in den Monaten April bis Juni 2017, die für eine höhere Energieproduktion sorgten, verantwortlich. Insgesamt rechnen die Experten des Internationalen Währungsfonds in ihrer Prognose aus Oktober 2017 für das Jahr 2017 mit einem Wachstum von 1,8% und für 2018 mit einem Wachstum von 1,6%. Nach einem Rückgang von -0,2% im Jahr 2016 eine deutliche Erholung. Experten schätzen, dass langfristig jedoch strukturelle Reformen notwendig sind, um ein nachhaltiges Wachstum der russischen Wirtschaft zu gewährleisten.

 **Konsumklimaindex Europa während der letzten vier Geschäftsjahre 2013/14, 2014/15, 2015/16 und 2016/17**
GfK-Indikatorpunkte



Der deutsche Textilhandel

Die Entwicklung des deutschen Textilhandels spiegelt die gute Konsumstimmung der deutschen Verbraucher nicht wider. Im Zeitraum des GERRY WEBER Geschäftsjahres waren die Absatzzahlen im deutschen Textil- und Bekleidungshandel vor allem von einer hohen Volatilität geprägt. Nach einem moderaten Start in den Monaten November und Dezember 2016 mit Werten von jeweils 1% und 0% Umsatzwachstum im Vergleich zum jeweiligen Vorjahresmonat, enttäuschten die Monate Januar und Februar 2017 mit jeweils -7% und -9% Umsatzrückgang im Vergleich zum Vorjahresmonat. Mit einem Umsatzwachstum von 9% setzte der März ein positives Zeichen. Die Monate April bis Juli enttäuschten abermals mit negativen Vergleichszahlen von -7%, -6%, -2% und -8%. Auf einen moderaten August mit 3% folgte ein fulminanter September 2017 mit 20% mehr Umsatz im Vergleich zum Vorjahresmonat, der, trotz der schwachen Vorjahreswerte (-16%), Hoffnungen auf eine Trendwende weckte. Der Oktober 2017 enttäuschte jedoch wieder mit einem Wert von -13%. Insgesamt war damit das Branchenumfeld während des GERRY WEBER Geschäftsjahres 2016/17 wiederholt schwierig.

Gesamteinschätzung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen im Geschäftsjahr 2016/17

Mit einem Umsatzrückgang in den Monaten von November 2016 bis Oktober 2017 von insgesamt rund 2% im Vergleich zum Vorjahreszeitraum war auch das letzte Geschäftsjahr von rückläufigen Umsätzen in der gesamten deutschen Modebranche

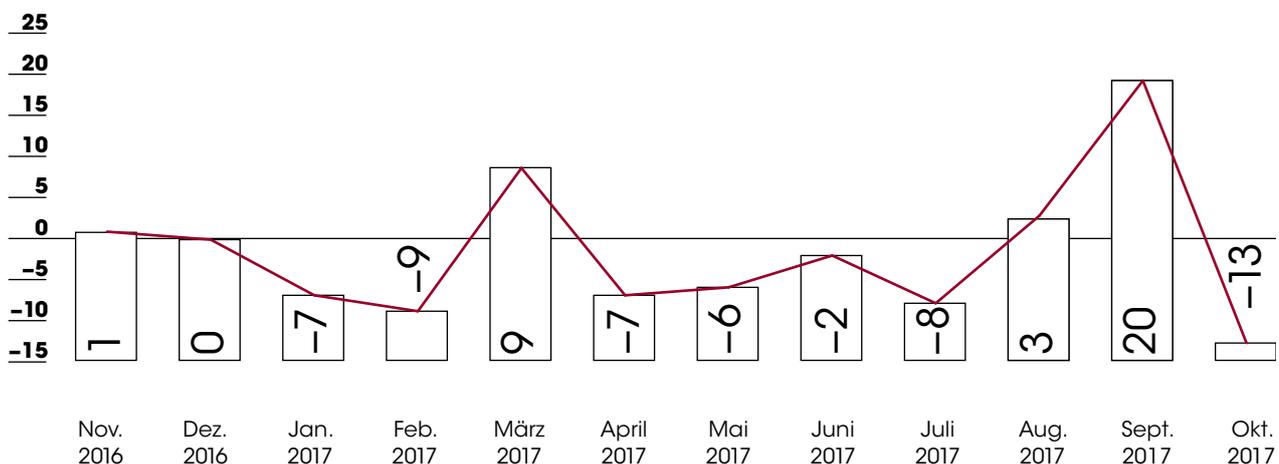
-2%

Umsatzrückgang im deutschen Textilhandel in den Monaten November 2016 bis Oktober 2017

geprägt. Wieder konnte der Modehandel nicht von den positiven Einkommensentwicklungen der privaten Haushalte profitieren. Andere Produktgruppen wie elektronische Endgeräte, Möbel oder Ausgaben für Sport und Freizeit stehen derzeit höher in der Gunst der Endverbraucher und nehmen zunehmend einen größeren Anteil der privaten Einkommen ein.

Mit einem Umsatzrückgang von 1,9% auf vergleichbarer Fläche konnten sich auch unsere GERRY WEBER Core-Marken diesem Markttrend nicht entziehen. Die Modernisierung unserer Marken, die attraktive Präsentation unserer Kollektionen in und außerhalb der Geschäfte sowie die neuen Imagekampagnen haben dazu beigetragen, dass sich die GERRY WEBER Marken im abgelaufenen Geschäftsjahr vergleichbar zum Gesamtmarkt in Deutschland entwickelt haben.

Umsätze Textilwirtschaft im Geschäftsjahr 2016/17
 in Prozent



VER- MÖGENS-, FINANZ- UND ERTRAGS- LAGE

Umsatzentwicklung

84
SEITE

Mit einem Konzernumsatz von EUR 880,9 Mio. (Vorjahr: EUR 900,8 Mio.) haben wir unser avisiertes Ziel, einen Konzernumsatz zu erwirtschaften, der 2% bis 4% unterhalb des Vorjahres liegt, erreicht. Bereits in der Planung für das abgeschlossene Geschäftsjahr wurde sowohl ein Umsatzrückgang basierend auf den geplanten Geschäftsschließungen aus dem Restrukturierungsprogramm FIT4GROWTH als auch aufgrund eines weiterhin belastenden Marktumfeldes berücksichtigt.

Das Marktumfeld für den gesamten Modeeinzelhandel ist auch in den letzten zwölf Monaten anhaltend herausfordernd und schwierig geblieben. Sinkende Kundenfrequenzen in den Innenstädten und Shopping-Centern sowie das sich verändernde Konsumentenverhalten haben die Umsätze im deutschen Modeeinzelhandel belastet. Dabei nimmt der Anteil für die Mode am verfügbaren Einkommen der privaten Haushalte weiterhin ab und wird unter anderem kompensiert durch Ausgaben für elektronische Geräte, Freizeit- und Urlaubsaktivitäten oder Investitionsgüter. Der vergleichbare Umsatz im deutschen Modeeinzelhandel verminderte sich im GERRY WEBER Geschäftsjahr 2016/17 (1. November 2016 bis 31. Oktober 2017) im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um rund 2%.

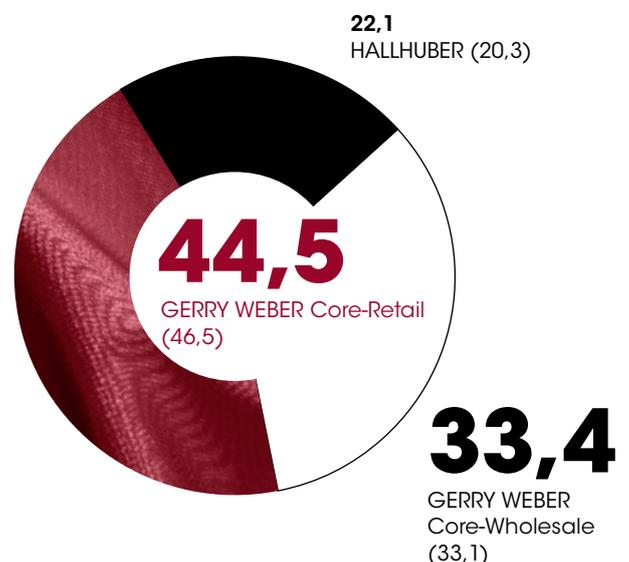
Der Umsatz der GERRY WEBER Gruppe setzt sich zusammen aus den Umsatzerlösen des GERRY WEBER Core-Bereiches mit den Marken GERRY WEBER, TAIFUN, SAMOON und talkabout

sowie dem Umsatz der Tochtergesellschaft HALLHUBER. Dabei verminderte sich der Umsatz der GERRY WEBER Core-Marken im Berichtszeitraum November 2016 bis Oktober 2017 um 4,4% auf EUR 686,6 Mio. (Vorjahr: EUR 717,6 Mio.). Das Vertriebssegment GERRY WEBER Core-Wholesale trug dabei EUR 294,0 Mio. (Vorjahr: EUR 298,4 Mio.) zum gesamten Core-Umsatz bei, das Core-Retail-Segment EUR 392,6 Mio. (Vorjahr: EUR 419,2 Mio.).

Die 100% Tochtergesellschaft HALLHUBER trug mit EUR 194,3 Mio. (Vorjahr: EUR 183,2 Mio.) rund 22,1% (Vorjahr: 20,3%) zum Konzernumsatz der GERRY WEBER Gruppe bei.

Eine Aufteilung des Konzernumsatzes 2016/17 (Vorjahr in Klammern) nach Segmenten kann der folgenden Grafik entnommen werden:

Aufteilung des Konzernumsatzes 2016/17 nach Segmenten
zum 31. Oktober 2017 in Prozent
(Vorjahr)



880,9

Mio. EUR Gesamtumsatz
im Geschäftsjahr 2016/17

Umsatzentwicklung GERRY WEBER Core-Retail

Der Umsatz des GERRY WEBER Core-Retail-Segmentes umfasst alle Umsätze der Marken GERRY WEBER, TAIFUN und SAMOON, die mit den in Eigenregie geführten Verkaufsflächen sowie den eigenen Online-Shops dieser Marken erwirtschaftet werden.

85
SEITE

Der Umsatz des Core-Retail-Segmentes verminderte sich im Geschäftsjahr 2016/17 um 6,3% auf EUR 392,6 Mio. (Vorjahr: EUR 419,2 Mio.). Der Rückgang basiert vor allem auf den Geschäftsschließungen im Rahmen des Programms FIT4GROWTH. Im Geschäftsjahr 2016/17 wurden 68 und im Vorjahr bereits 75 eigene Geschäfte im In- und Ausland geschlossen. Entsprechend verminderte sich die Anzahl der eigenen Geschäfte der Marken GERRY WEBER, TAIFUN und SAMOON im Berichtsjahr von 924 auf 850.

Ferner belasteten Umsatzrückgänge auf vergleichbarer Fläche den Umsatz des Core-Retail-Bereiches. Im Vergleich zum Vorjahr reduzierten sich diese um 1,9% und verlaufen somit parallel zur Marktentwicklung in Deutschland, deren Umsätze sich im Vergleichszeitraum ebenfalls um rund 2% verminderten. Als vergleichbar definieren wir eine Verkaufsfläche nach zwei Jahren des Bestehens.

Erfreulich entwickelte sich das GERRY WEBER Core-Online-Geschäft. Der Online-Umsatz erhöhte sich im Berichtszeitraum von EUR 26,1 Mio. auf EUR 28,6 Mio., was einem Anstieg von 9,5% entspricht.

Bei Betrachtung der Zusammensetzung des GERRY WEBER Core-Retail-Umsatzes nach Vertriebskonzepten, trugen im Berichtszeitraum die 533 GERRY WEBER Stores und Monolabel Stores

67,9% zum Retail-Umsatz bei (Vorjahr: 71,4%). Ursächlich für den Rückgang des Anteils am Core-Retail-Umsatz waren insbesondere die bereits genannten Geschäftsschließungen. Zulegen konnten die Concession-Flächen und der Online-Shop, die ihren Anteil von 10,2% auf 10,8% bzw. 6,3% auf 7,5% erhöhen konnten. Eine Übersicht des Retail-Umsatzes nach Vertriebskonzepten kann der nachfolgenden Grafik entnommen werden.

Umsatzaufteilung „GERRY WEBER Core-Retail“ 2016/17 in Prozent (Vorjahr)



13,8 Outlets (12,0)
10,8 Concession-Stores (10,2)
7,5 Online-Shops (6,3)

SEITE 85

Umsatzentwicklung

GERRY WEBER Core-Wholesale

Der Umsatz des Core-Wholesale-Segementes umfasst alle Umsätze mit unseren Handelspartnern, sei es den Franchise-Partnern, Facheinzelhändlern oder den großen Kaufhäusern, auf deren Flächen Shop-in-Shops unserer Core-Marken geführt werden. Ursprünglich waren wir, auch aufgrund der Marktgegebenheiten, von einem Rückgang des Wholesale-Umsatzes im mittleren einstelligen Prozentbereich im Vergleich zum Vorjahr ausgegangen. Aufgrund der von uns bereits umgesetzten Maßnahmen im Zuge des Programms FIT4GROWTH verringerte sich der Wholesale-Umsatz jedoch nur um 1,5 % auf EUR 294,0 Mio. (Vorjahr: EUR 298,4 Mio.). Dies bestätigt nicht nur den Erfolg unserer Maßnahmen, sondern auch die wieder zunehmende Attraktivität unserer neuen Kollektionen.

SEITE 86

Umsatzentwicklung HALLHUBER

HALLHUBER führt als rein vertikales Modeunternehmen ausschließlich in Eigenregie geführte Verkaufsflächen. Dies sind Monolabel Stores, Concession-Flächen, Outlets sowie in Eigenverantwortung geführte Online-Shops. Der HALLHUBER Umsatz erhöhte sich expansionsbedingt im Geschäftsjahr 2016/17 im Vergleich zum Vorjahr um 6,1 % auf EUR 194,3 Mio. (Vorjahr: EUR 183,2 Mio.).

Der Umsatzanstieg basiert ausschließlich auf der Neueröffnung von HALLHUBER Verkaufsflächen, da sich die Umsätze auf vergleichbarer Fläche um 3,5 % verminderten. Die unterdurchschnittliche Umsatzentwicklung auf vergleichbarer Fläche, insbesondere in der ersten Geschäftsjahreshälfte, basierte vor allem auf einer geänderten Warensteuerung während dieses Zeitraumes. Um Überbeständen am Ende der Saison vorzubeugen und damit die Rohertragsmarge zu verbessern, wurde im Verlauf des gesamten 1. Halbjahres 2016/17 im Schnitt rund 25 % weniger Ware auf die HALLHUBER Verkaufsflächen geliefert. Erst ab Ende April 2017 wurde die Anzahl der Teile pro Quadratmeter wieder schrittweise erhöht. Erste positive Effekte dieser Entwicklung zeichneten sich bereits im 3. Quartal 2016/17 ab. Im isolierten 4. Quartal 2016/17 betrug die Umsatzentwicklung auf vergleichbarer HALLHUBER Fläche bereits wieder +2,3 %.

Im Umsatz enthalten ist auch das Online-Geschäft, welches mit EUR 20,1 Mio. (Vorjahr: EUR 17,6 Mio.) einen Anteil von 10,4 % (Vorjahr: 9,7 %) zum gesamten HALLHUBER Umsatz beitrug.

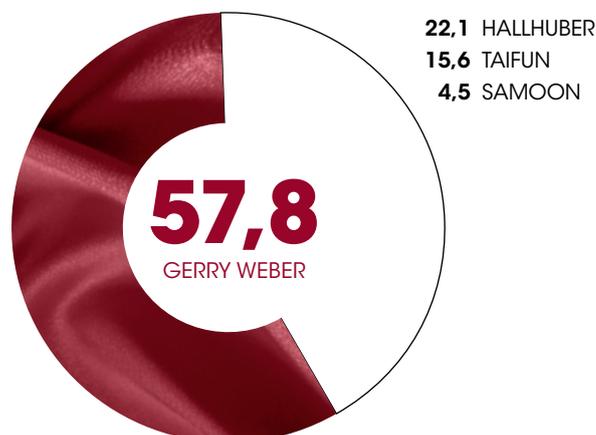
Entwicklung der Markenumsätze

Vor dem Hintergrund des expansionsbedingten Umsatzwachstums von HALLHUBER sowie der Schließung von Geschäften der Core-Marken sank der Anteil der Markenfamilie GERRY WEBER mit seinen Sublabels COLLECTION, EDITION und Casual von 59,7 % auf 57,8 %. Innerhalb der Markenfamilie GERRY WEBER machen die Sublabels EDITION und Casual zusammen mittlerweile mehr als die Hälfte des Markenumsatzes aus. Trotz Geschäftsschließungen blieben die Anteile der Marken TAIFUN und SAMOON am Konzernumsatz mit jeweils 15,6 % und 4,5 % nahezu unverändert. HALLHUBER erhöhte seinen Anteil am Konzernumsatz aufgrund neu eröffneter Verkaufsflächen von 20,3 % auf 22,1 %.

Bei Betrachtung der GERRY WEBER Core-Umsätze (ohne HALLHUBER) erreichte die Markenfamilie GERRY WEBER einen Umsatzanteil von 74,3 % (Vorjahr 75,0 %). Der Rückgang im Vergleich zum Vorjahr ist vor allem der guten Performance von TAIFUN geschuldet. Innerhalb der GERRY WEBER Core-Marken erhöhte TAIFUN seinen Anteil im Vergleich zum Vorjahr von 19,3 % auf 20,0 %. Der Anteil der Marke SAMOON blieb mit 5,7 % nahezu konstant.

Die Aufteilung des Konzernumsatzes nach Markenfamilien, inklusive HALLHUBER, kann der folgenden Grafik entnommen werden:

Aufteilung des Konzernumsatzes 2016/17 nach Markenfamilien
in Prozent

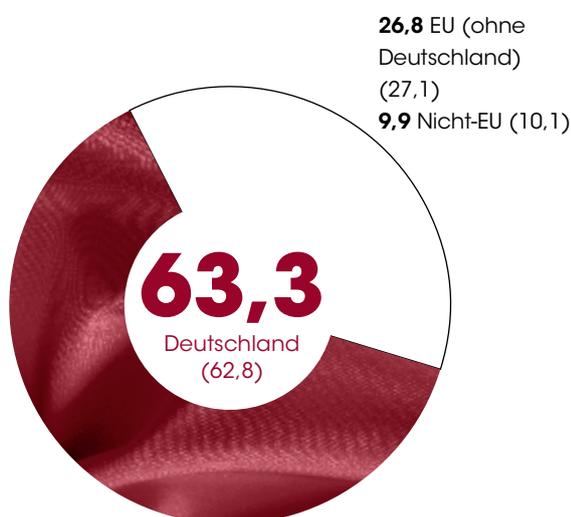


Regionale Umsatzentwicklung

Vor dem Hintergrund der Expansion von HALLHUBER, der wieder zunehmenden Bedeutung des Wholesale-Segmentes sowie der Einführung der Marke talkabout in Deutschland ist der Anteil des Konzernumsatzes, den die GERRY WEBER Gruppe in Deutschland erwirtschaftet von 62,8% im Vorjahr auf 63,3% angestiegen. Dabei generieren die GERRY WEBER Core-Marken 59,3% (Vorjahr: 58,9%) und HALLHUBER sogar 77,5% (Vorjahr: 78,5%) des Umsatzes in Deutschland.

Mit 6,5% und 6,0% bleiben die Niederlande und Österreich ebenfalls wichtige Absatzmärkte für den Konzern. Insgesamt entfiel aus Konzernsicht ein Anteil von 36,7% (Vorjahr: 37,2%) auf die ausländischen Märkte. Dabei wurden 26,8% (Vorjahr: 27,1%) innerhalb der Europäischen Union (ohne Deutschland) und 9,9% (Vorjahr: 10,1%) außerhalb der EU generiert.

Aufteilung des Konzernumsatzes 2016/17 nach Regionen (inkl. HALLHUBER) in Prozent (Vorjahr)



Ertragslage

Verkürzte Gewinn- und Verlustrechnung 2016/17 und 2015/16

in Mio. Euro	2016/17	2015/16	Veränderung in %
Umsatzerlöse	880,9	900,8	-2,2%
Sonstige betriebliche Erträge	14,6	46,3	-68,5%
Bestandsveränderungen	-8,1	12,7	163,8%
Materialaufwand	-356,7	-369,8	-3,5%
Personalaufwand	-192,0	-202,7	-5,3%
Abschreibungen	-47,9	-63,5	-24,6%
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-279,3	-308,7	-9,5%
Sonstige Steuern	-1,2	-1,3	-7,7%
Operatives Ergebnis	10,3	13,8	-25,4%
Finanzergebnis	-7,7	-8,6	-10,5%
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	2,6	5,2	-50,0%
Steuern vom Einkommen und Ertrag	-3,3	-4,7	-29,8%
Konzernjahresfehlbetrag/überschuss	-0,8	0,5	



87

SEITE



Der Konzernumsatz der GERRY WEBER International AG im Geschäftsjahr 2016/17 verminderte sich um 2,2% von EUR 900,8 Mio. im Vorjahr auf EUR 880,9 Mio. Eine ausführliche Darstellung der Zusammensetzung des Konzernumsatzes haben wir bereits im Kapitel „Umsatzentwicklung“ dieses Lageberichtes gegeben. Die sonstigen betrieblichen Erträge des Berichtszeitraumes 2016/17 verminderten sich deutlich von EUR 46,3 Mio. auf EUR 14,6 Mio. Dies ist vor allem auf die Sondereffekte des Vorjahres zurückzuführen. Im Geschäftsjahr 2015/16 ist in den sonstigen betrieblichen Erträgen der Buchgewinn aus dem Verkauf der Renditeimmobilie Halle 30 in Höhe von EUR 23,4 Mio. enthalten. Ferner waren im Vorjahr noch die Mieterträge aus der Halle 30 in Höhe von EUR 2,7 Mio. in dieser Position enthalten. Die sonstigen betrieblichen Erträge des Berichtszeitraumes verminderten sich entsprechend.

Aufgrund der 68 Filialschließungen der GERRY WEBER Core-Marken (GERRY WEBER, TAIFUN und SAMOON) im Geschäftsjahr 2016/17 sowie Veränderungen im Warenmanagement

sowohl bei GERRY WEBER Core als auch bei unserer Tochtergesellschaft HALLHUBER fand ein Bestandsabbau in Höhe von EUR 8,1 Mio. statt. Im Vorjahr verzeichnete die GERRY WEBER Gruppe noch einen Bestandsaufbau von EUR 12,7 Mio. Die Kombination aus einer angepassten Struktur der Modekollektionen mit einem zunehmenden Anteil von kleineren, saisonalen Kapseln sowie das modifizierte Warenmanagement haben zum einen zum Ziel, schneller auf aufkommende Trends reagieren zu können, zum anderen aber auch einen Bestandsaufbau und die in der Regel damit verbundenen notwendigen Rabatte auf die Saisonware zu vermeiden.



88

SEITE



Die Materialaufwendungen des Geschäftsjahres 2016/17 reduzierten sich im Vergleich zum Vorjahr um 3,5% auf EUR 356,7 Mio. (Vorjahr: EUR 369,8 Mio.). Investitionen verbunden mit dem Einkauf qualitativ noch höherwertiger Ware, insbesondere bei den Core-Marken GERRY WEBER, TAIFUN und SAMOON, führten zu einer kurzfristigen Belastung der Konzern-Rohertagsmarge, die von 60,4% im Vorjahr auf 58,6% sank. Deutlich wird dies auch bei der Betrachtung der Bereiche GERRY WEBER Core und HALLHUBER. Während HALLHUBER seine Bruttomarge aufgrund des veränderten Warenmanagements von 60,5% nochmals auf 63,7% verbessern konnte, verminderte sich die Bruttomarge des GERRY WEBER Core-Bereiches im Jahresvergleich von 60,3% auf 57,1%. Wir berechnen die Bruttomarge aus dem um die Bestandsveränderungen ergänzten Materialaufwand im Verhältnis zum Umsatz.

Die Personalaufwendungen der gesamten GERRY WEBER Gruppe reduzierten sich, trotz der HALLHUBER Expansion, deutlich um 5,3% oder EUR 10,7 Mio. auf EUR 192,0 Mio. Grund für die gesunkenen Personalaufwendungen ist vor allem der Personalabbau im Zusammenhang mit dem Programm zur Neuausrichtung FIT4GROWTH. Aufgrund der Geschäftsschließungen sowie der Prozessanpassungen in der Unternehmenszentrale wurden Stellen sowohl im Core-Retail-Segment als auch in der Firmenzentrale in Halle/Westfalen eingespart. Die Zahl der Mitarbeiter des Core-Bereiches verminderte sich entsprechend von 5.174 auf 4.857 und die Personalaufwendungen sanken deutlich um EUR 16,0 Mio. (9,4%) auf EUR 153,7 Mio. Im Gegenzug erhöhten sich die Personalkosten von HALLHUBER aufgrund der Geschäftseröffnungen um EUR 5,3 Mio. (16,0%) auf EUR 38,3 Mio. Die Anzahl der HALLHUBER

68

weitere Store-Schließungen in 2016/17 nach 75 in 2015/16

Mitarbeiter erhöhte sich entsprechend von 1.847 auf 2.064 im Jahresdurchschnitt.

Die Abschreibungen des Konzerns sanken im Vergleich der Geschäftsjahre um EUR 15,6 Mio. auf EUR 47,9 Mio. Dabei ist zu berücksichtigen, dass das Vorjahr durch außerordentliche Abschreibungen basierend auf dem Geschäftsschließungsprogramm in Höhe von EUR 15,0 Mio. belastet wurde. Auch das Geschäftsjahr 2016/17 enthält noch in geringem Maße außerordentliche Abschreibungen aus Geschäftsschließungen in Höhe von EUR 3,4 Mio.

In den Konzernabschreibungen sind Abschreibungen unserer Tochtergesellschaft HALLHUBER in Höhe von EUR 13,6 Mio. (Vorjahr: EUR 12,8 Mio.) enthalten. Diese umfassen auch die planmäßigen Konzernabschreibungen aus der Kaufpreisallokation von HALLHUBER in Höhe von EUR 6,5 Mio. (Vorjahr: 6,5 Mio.).

Im Geschäftsjahr 2016/17 betragen die sonstigen betrieblichen Aufwendungen der GERRY WEBER Gruppe EUR 279,3 Mio. und liegen damit EUR 29,4 Mio. (9,5%) unterhalb des Vorjahres. Ursächlich für die deutliche Reduzierung sind insbesondere die Einsparungen basierend auf dem Programm FIT4GROWTH, verbunden mit den Schließungen von 68 Geschäften des GERRY WEBER Core-Bereiches. Ferner ist zu berücksichtigen, dass die sonstigen betrieblichen Aufwendungen des Vorjahres Sonderbelastungen resultierend aus FIT4GROWTH in Höhe von EUR 9,6 Mio. enthielten. Auch der Berichtszeitraum 2016/17 wurde durch Sondereffekte aus FIT4GROWTH in Höhe von EUR 3,3 Mio. weiterhin belastet.

Betrachtet man den GERRY WEBER Core-Bereich isoliert, so haben sich dessen sonstige betriebliche Aufwendungen sogar um EUR 35,1 Mio. auf EUR 201,6 Mio. reduziert. Expansionsbedingt erhöhten sich dagegen die sonstigen betrieblichen Aufwendungen von HALLHUBER von EUR 71,9 Mio. auf EUR 77,7 Mio. (+8,0%).

Wesentliche Aufwandsposition der sonstigen betrieblichen Aufwendungen des Konzerns sind die Raumkosten in Höhe von EUR 148,6 Mio. (Vorjahr: EUR 155,7 Mio.). Der Anteil von

HALLHUBER an den Raumkosten beträgt EUR 56,0 Mio. (Vorjahr: EUR 52,1 Mio.). Die Raumkosten des Core-Bereiches verminderten sich aufgrund der 68 Geschäftsschließungen im Geschäftsjahr 2016/17 deutlich um EUR 11,0 Mio. auf EUR 92,6 Mio. Ebenfalls zu Kostensenkungen führte die Abwicklung unserer Logistikprozesse durch das neue eigene Logistikzentrum. Die Fracht- und Verpackungskosten reduzierten sich von EUR 35,7 Mio. auf EUR 22,0 Mio.

Ebenfalls in den sonstigen betrieblichen Aufwendungen enthalten sind die Kosten für Marketing, die sich im Vergleich zum Vorjahr von EUR 25,6 Mio. auf EUR 29,7 Mio. erhöhten. In Prozent vom Umsatz betragen die Marketingaufwendungen 3,4% (Vorjahr: 2,8%). Die Kosten der Kollektionsentwicklung verminderten sich hingegen leicht von EUR 5,5 Mio. auf EUR 4,9 Mio. im Berichtszeitraum. Aufgrund der Einführung neuer IT-Systeme und die Überführung unserer Tochtergesellschaften in unsere Systemlandschaft erhöhten sich die EDV-Kosten von EUR 12,0 Mio. im Vorjahr auf EUR 14,6 Mio. Insgesamt gilt festzuhalten, dass wir alle Maßnahmen zur Kostensenkung resultierend aus dem Programm FIT4GROWTH erfolgreich umgesetzt haben. Ziel war es, die Personal- und Sachkosten auf Konzernebene um EUR 20 und 25 Mio. zu senken. Dies ist uns gelungen.

Unter Berücksichtigung aller operativen Kosten ergibt sich ein Konzernergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (Konzern-EBITDA reported) in Höhe von EUR 58,2 Mio. (Vorjahr: EUR 77,3 Mio.). Die EBITDA-Marge verminderte sich im Berichtszeitraum demzufolge von 8,6% auf 6,6%. Das adjustierte Konzern-EBITDA ohne Sondereffekte aus dem Programm zur Neuausrichtung FIT4GROWTH in Höhe von EUR 6,2 Mio. beträgt somit EUR 64,4 Mio. Das vergleichbare Konzern-EBITDA des Vorjahres, ebenfalls ohne Sonderbelastungen bzw. dem Gewinn aus dem Verkauf der Halle 30, beträgt EUR 71,6 Mio. Die bereinigte EBITDA-Marge (Konzern-EBITDA adjusted) beträgt entsprechend 7,3% (Vorjahr: 7,9%).

Unter Einbeziehung der Abschreibungen in Höhe von EUR 47,9 Mio. errechnet sich ein operatives Konzernergebnis (Konzern-EBIT reported) in Höhe von EUR 10,3 Mio. (Vorjahr: EUR 13,8 Mio.) und eine EBIT-Marge (reported) von 1,2% (Vorjahr: 1,5%). Ohne Sondereffekte resultierend aus FIT4GROWTH beträgt das bereinigte Konzern-EBIT des Geschäftsjahres 2016/17 EUR 19,9 Mio. und die bereinigte EBIT-Marge 2,3% (Vorjahr: 2,6%).



PROZENT

beträgt die um Sondereffekte bereinigte EBITDA-Marge.

Trotz der erfolgreichen Umsetzung des Programms FIT4GROWTH und der damit verbundenen Kosteneinsparungen bei den Personal- und Sachkosten in Höhe von rund EUR 30 Mio. ist es uns nicht gelungen, das operative Konzernergebnis zu verbessern. Vor allem die Reduzierung des Rohertrages des GERRY WEBER Core-Bereiches um EUR 40,5 Mio. auf EUR 392,4 Mio., einerseits aufgrund des gesunkenen Umsatzes und andererseits beruhend auf Investitionen in die Qualität der Produkte, führte zu einer Belastung des operativen Ergebnisses, welches nicht vollständig durch die Kosteneinsparungen kompensiert werden konnte. Insbesondere der Monat Oktober 2017 führte aufgrund der schwachen Marktnachfrage zu einer Planabweichung des Rohergebnisses von EUR 3,4 Mio. im Core-Bereich. Darüber hinaus verzeichnete unsere Tochtergesellschaft HALLHUBER zwar ein im Vergleich zum Vorjahr verbessertes, allerdings noch negatives Ergebnis vor Steuern und Zinsen (EBIT) von EUR 2,5 Mio. im Geschäftsjahr 2016/17 und belastete das Konzern-EBIT zusätzlich. Folglich haben wir zwar das ausgegebene Ziel, ein EBIT von mindestens EUR 10 Mio. erzielen zu wollen erreicht, mit der Profitabilität des Geschäftsjahres 2016/17 sind wir jedoch nicht zufrieden.

Das negative Finanzergebnis hat sich im Berichtszeitraum von EUR 8,6 Mio. auf EUR 7,7 Mio. verbessert. Dies ist vor allem auf geringere Zinsaufwendungen zurückzuführen, die sich um EUR 1,1 Mio. auf EUR 5,7 Mio. reduzierten. Die planmäßige Rückzahlung einer Schuldscheinranche in Höhe von EUR 20 Mio. führte unter anderem zu der Minderung der Zinsaufwendungen. Unter Berücksichtigung der Steuern vom Einkommen und Ertrag ergibt sich ein Jahresverlust der GERRY WEBER Gruppe für das Geschäftsjahr 2016/17 in Höhe von EUR 0,8 Mio. Der Verlust pro Aktie beträgt EUR 0,02 pro Aktie (Vorjahr: Gewinn pro Aktie von EUR 0,01).

Vermögenslage

Im Vergleich zum Ende des abgelaufenen Geschäftsjahres 2015/16 reduzierte sich die Bilanzsumme der GERRY WEBER Gruppe um 12,3% oder EUR 110,7 Mio. auf nun EUR 789,9 Mio. zum 31. Oktober 2017. Maßgebliche Treiber der Veränderungen innerhalb der Bilanzstruktur waren die planmäßige Rückzahlung der ersten Tranche des im November 2014 begebenen Schuldscheindarlehens, die Ausübung der Call-Option über die restlichen 49% an unseren niederländischen und belgischen Tochtergesellschaften sowie der planmäßige Verbrauch von Rückstellungen im Vergleich zum Vorjahreszeitraum.

Auf der Aktivseite sank das langfristige Vermögen leicht im Vergleich zum 31. Oktober 2016 um 2,1% und belief sich damit zum 31. Oktober 2017 auf EUR 513,1 Mio. Die immateriellen Vermögensgegenstände betragen zum 31. Oktober 2017 EUR 229,9 Mio. nach EUR 226,2 Mio. zum Ende des Geschäftsjahres 2015/16. Sie beinhalten neben Belieferungsrechten für fremdbetriebene Franchise GERRY WEBER Stores sowie Geschäfts- und Firmenwerten auch vorteilhafte Mietverträge und Kundenbeziehungen im Rahmen der in den letzten Jahren getätigten Unternehmensakquisitionen. Darüber hinaus zählen die im Zusammenhang mit Akquisitionen erworbenen Markenrechte (im Wesentlichen HALLHUBER) zu dieser Bilanzposition. Die größte Veränderung innerhalb der langfristigen Vermögensgegenstände zeigte sich innerhalb der Sachanlagen, die unter anderem im Rahmen der definierten Schließungen der eigenen Retail-Stores und den dazugehörigen Ladeneinbauten um 5,2% oder EUR 15,1 Mio. auf EUR 272,9 Mio. sanken. Die langfristigen Finanzanlagen blieben mit EUR 2,1 Mio. zum Ende des Berichtszeitraumes nahezu unverändert (Vorjahr: EUR 2,3 Mio.).

Die kurzfristigen Vermögensgegenstände betragen zum 31. Oktober 2017 insgesamt EUR 276,8 Mio. Sie verminderten sich damit im Vergleich zum 31. Oktober 2016 deutlich um EUR 99,7 Mio. oder 26,5%. Dazu beigetragen hat unter anderem der Rückgang der Vorräte im Vergleich der Geschäftsjahre um 5,7% von EUR 173,3 Mio. auf EUR 163,4 Mio. Darüber hinaus ist der Rückgang der kurzfristigen Vermögensgegenstände vor allem auf die sonstigen Vermögensgegenstände zurückzuführen, die sich von EUR 87,0 Mio. auf EUR 21,0 Mio. verringerten (-75,8%). In dieser Position war im Vorjahr unter anderem auch die Kaufpreisforderung aus der Veräußerung der Halle 30 enthalten. Nach Erfüllung der Fälligkeitsvoraussetzungen im Dezember 2016

19,9

MIO. EURO

betrug das bereinigte Konzern-EBIT
im Geschäftsjahr 2016/17.

wurde der Verkaufspreis in Höhe von EUR 49,1 Mio. zu Beginn des Geschäftsjahres 2016/17 gezahlt. Der Erhalt der Kaufpreiszahlung ließ die liquiden Mittel entsprechend ansteigen. Im Gegenzug verminderte die Rückzahlung der ersten Tranche des Schuldscheindarlehens (EUR 20 Mio.), die Ausübung der Call-Optionen über die restlichen 49% an unseren niederländischen und belgischen Tochtergesellschaften (EUR 17,2 Mio.) sowie die Zahlungen im Rahmen des Aktienrückkaufprogramms für die erworbenen Aktien (EUR 5,0 Mio.) die liquiden Mittel zum Ende des Geschäftsjahres 2016/17. Insgesamt betragen die liquiden Mittel zum Ende des Berichtszeitraumes EUR 36,6 Mio. nach EUR 50,8 Mio. zum 31. Oktober 2016. Ebenso verminderten sich die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen im Berichtszeitraum von EUR 63,3 Mio. auf EUR 49,2 Mio. (-22,2%).

Auf der Passivseite sank das Eigenkapital im Vergleich zum Ende des Geschäftsjahres 2015/16 um 7,6% (EUR 33,7 Mio.) auf EUR 412,7 Mio. zum 31. Oktober 2017. Aufgrund des Aktienrückkaufprogrammes wird das Eigenkapital abzüglich des Anteils ausgewiesen, der auf die durch die Gesellschaft erworbenen Aktien entfällt. Die GERRY WEBER International AG startete am 28. März 2017 ein Rückkaufprogramm für eigene Aktien im Volumen von bis zu 500.000 Aktien maximal jedoch zu einem Gesamtkaufpreis (ohne Erwerbsnebenkosten) von bis zu EUR 5,0 Mio. Das Aktienrückkaufprogramm wurde am 13. Juni 2017 beendet. Innerhalb des Berichtszeitraumes wurden 398.245 eigene Aktien mit einem Volumen von EUR 5,0 Mio. zurückgekauft. Die Gewinnrücklagen sanken aufgrund der eigenen gehaltenen Aktien um EUR 4,6 Mio. auf EUR 225,8 Mio. zum 31. Oktober 2017. Vor dem Hintergrund der Euro/USD Entwicklung betragen die kumulierten erfolgsneutralen Veränderungen nach IAS 39 zum 31. Oktober 2017 EUR -4,7 Mio. nach EUR 10,9 Mio. im Vorjahr. Die Eigenkapitalquote stieg von 49,6% zum 31. Oktober 2016 auf 52,3% zum Ende des Berichtszeitraumes.

Die langfristigen Schulden sanken um 6,7% auf nun EUR 261,6 Mio. (Vorjahr: EUR 280,3 Mio.), was unter anderem auf die Verminderung der langfristigen Finanzschulden um EUR 3,0 Mio. auf EUR 218,2 Mio. sowie der sonstigen Verbindlichkeiten um EUR 8,6 Mio. auf EUR 3,6 Mio. zurückzuführen ist. Ferner verminderten sich die passiven latenten Steuerschulden ebenso deutlich um EUR 7,4 Mio. auf EUR 30,9 Mio.

11,6

MIO. EURO

(-5,7%) Reduzierung der
Netto-Verschuldung zum
31. Oktober 2017.

Die kurzfristigen Schulden reduzierten sich im Geschäftsjahresvergleich nahezu um ein Drittel von EUR 173,9 Mio. auf EUR 115,5 Mio. zum 31. Oktober 2017. Aufgrund getätigten Auszahlungen im Zusammenhang mit den Maßnahmen des Programms FIT4GROWTH verminderten sich sowohl die kurzfristigen Personalrückstellungen im Vergleich zum Geschäftsjahresende von EUR 16,2 Mio. auf EUR 12,2 Mio. als auch die sonstigen Rückstellungen von EUR 18,0 Mio. auf EUR 10,1 Mio. Insgesamt sanken die kurzfristigen Rückstellungen von EUR 45,4 Mio. auf EUR 24,5 Mio. (-46,0%).

Die kurzfristigen Finanzschulden sanken im Wesentlichen aufgrund der Rückzahlung der ersten Tranche des Schuldscheindarlehens (EUR 20,0 Mio.) im Dezember 2016 von EUR 33,5 Mio. auf EUR 10,8 Mio. zum Ende des Berichtszeitraumes. Die Sonstigen Verbindlichkeiten verminderten sich um EUR 9,3 Mio. oder -24,7% auf EUR 28,3 Mio. Maßgeblich für diese Entwicklung ist die planmäßige Ausübung der Call-Optionen über die restlichen 49% an unseren niederländischen und belgischen Tochtergesellschaften.

Die GERRY WEBER Gruppe weist mit einer Eigenkapitalquote von 52,3% eine solide Bilanzstruktur aus. Die kurz- und langfristigen Finanzschulden enthalten keine Covenants oder Sicherheitshinterlegungen. In Summe betragen die kurzfristigen und langfristigen Finanzschulden zum Ende des Geschäftsjahres 2016/17 EUR 229,1 Mio. nach EUR 254,8 Mio. zum 31. Oktober 2016. Die Nettoverschuldung sank aufgrund der gesunkenen Finanzschulden um 5,7% auf EUR 192,5 Mio. zum 31. Oktober 2017 (Vorjahr: EUR 204,1 Mio.).



116

SEITE



Finanzlage

Ausgehend von einem im Vergleich zum Vorjahr um EUR 3,5 Mio. niedrigeren operativen Konzernergebnis in Höhe von EUR 10,3 Mio. verminderte sich der Mittelzufluss aus der operativen Geschäftstätigkeit um 13,6% auf EUR 47,2 Mio. (Vorjahr: EUR 54,6 Mio.). Die nicht liquiditätswirksamen Abschreibungen verminderten sich ebenfalls von EUR 63,5 Mio. auf EUR 47,9 Mio. Es ist zu berücksichtigen, dass das Vorjahr EUR 15,0 Mio. außerordentliche Abschreibungen resultierend aus den Geschäftsschließungen im Rahmen des Neustrukturierungsprogrammes enthielten. Positiv wirkten sich sowohl die Abnahme des Vorratsvermögens (EUR 9,9 Mio.) als auch der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (EUR 14,0 Mio.) auf den Mittelzufluss aus der operativen Geschäftstätigkeit aus. Darüber hinaus reduzierten sich die Rückstellungen um EUR 11,5 Mio. und die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen um EUR 5,4 Mio. Im Gegenzug belastete der Abfluss für Ertragsteuerzahlungen in Höhe von EUR 18,2 Mio. den operativen Mittelzufluss. Unter Berücksichtigung des liquiditätswirksamen Finanzergebnisses von EUR 6,7 Mio. errechnet sich ein Mittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit von EUR 40,5 Mio. (Vorjahr: EUR 47,8 Mio.). Die GERRY WEBER Gruppe hatte im Berichtszeitraum liquiditätswirksame Sonderbelastungen im Rahmen des Programms zur Neuausrichtung FIT4GROWTH in Höhe von EUR 6,2 Mio. (Vorjahr: EUR 9,6 Mio.) zu verzeichnen.

Die Zahlung aus dem Verkauf der Renditeimmobilie Halle 30 im Dezember 2016 führte zu einem Mittelzufluss in Höhe von EUR 49,1 Mio. Die Mittelverwendung wurde auch im Geschäftsjahr 2016/17 durch Investitionen in das Sachanlagevermögen und immaterielle Vermögensgegenstände in Höhe von EUR 38,2 Mio. geprägt. Diese umfassen insbesondere Investitionen in IT-Systeme zur weiteren Digitalisierung unseres Geschäftsmodells sowie Einbauten für die neu eröffneten HALLHUBER Verkaufsflächen. Darüber hinaus flossen liquide Mittel in Höhe von EUR 23,9 Mio. in den Erwerb von Anteilen an unseren niederländischen, belgischen und norwegischen Tochterunternehmen. Insgesamt ermittelt sich ein Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit in Höhe von EUR 12,5 Mio. nach EUR 58,8 Mio. im Vorjahr. Dabei ist zu berücksichtigen, dass das Vorjahr vor allem durch Mittelabflüsse im Zusammenhang mit dem Bau des neuen Logistikzentrums beeinflusst wurde.

Der Mittelabfluss aus der Finanzierungstätigkeit umfasst im Geschäftsjahr 2016/17 die Auszahlung der Dividende in Höhe von EUR 11,4 Mio. sowie die Mittelabflüsse für die Tilgung von Finanzkrediten in Höhe von EUR 30,7 Mio. Ferner flossen EUR 5,0 Mio. für den Erwerb von 398.245 eigenen Aktien ab. Insgesamt beträgt der Mittelabfluss aus der Finanzierungstätigkeit EUR 47,1 Mio. Im Vergleich zum Bilanzstichtag des Vorjahres verringerte sich der Finanzmittelbestand zum 31. Oktober 2017 um EUR 19,1 Mio. (Vorjahr: EUR 25,4 Mio.). Entsprechend betrug dieser zum Ende des Berichtszeitraumes EUR 31,6 Mio. (Vorjahr: EUR 50,7 Mio.).

Segmentberichterstattung

Basierend auf der internen Berichterstattung unterteilt die GERRY WEBER Gruppe ihr Geschäftsmodell in die drei Segmente „Wholesale“, „Retail“ und „HALLHUBER“. Durch den Verkauf der Renditeimmobilie Halle 30 entfallen ab dem Geschäftsjahr 2016/17 die „übrigen Segmente“. Die beiden Segmente „Wholesale“ und „Retail“ bilden die Geschäftsvorfälle des GERRY WEBER Core-Bereiches und damit die Marken GERRY WEBER, TAIFUN, SAMOON und talkabout ab. Sämtliche Entwicklungs- und Fertigungsprozesse dieser Marken inklusive Transport und Logistik werden dabei auf diese beiden Segmente verteilt. Entsprechend werden alle Erträge und Aufwendungen sowie das Vermögen und die Schulden, die der Produktentwicklung und -beschaffung zugerechnet werden können, auf die beiden Vertriebssegmente „Wholesale“ und „Retail“ allokiert.

Seit der Akquisition von HALLHUBER im Februar 2015 werden die Geschäftsvorfälle unserer 100-prozentigen Tochtergesellschaft als drittes Segment ausgewiesen. Die Erträge und Aufwendungen sowie das Vermögen und die Schulden von HALLHUBER werden entsprechend zur Erhöhung der Transparenz als eigenes Segment dargestellt.

Die „übrigen Segmente“ des Vorjahres umfassen vor allem die Erträge und Aufwendungen sowie das Vermögen und die Schulden des Renditeobjektes Halle 30, welches im Oktober 2016 verkauft wurde. Die Erträge und Aufwendungen sowie das Vermögen und die Schulden der Holdinggesellschaft werden den Segmenten entsprechend ihrer Zurechenbarkeit ebenfalls quotall zugeordnet.

GERRY WEBER Core-Wholesale-Segment

Auch unsere Wholesale-Partner bleiben von den schwierigen Marktgegebenheiten des deutschen Modehandels, verbunden mit rückläufigen Umsätzen im Vergleich zum Vorjahr, nicht unberührt. Weiterhin durchläuft der Modeeinzelhandel eine Konsolidierungsphase, die auch unsere Wholesale-Umsätze belastet hat. Nahezu in Übereinstimmung mit der allgemeinen Umsatzentwicklung in Deutschland, die einen Rückgang im Vergleich zum Vorjahr von rund 2% verzeichnete, entwickelte sich der GERRY WEBER Core-Wholesale-Umsatz. Mit EUR 294,0 Mio. im Geschäftsjahr 2016/17 fiel der Rückgang mit 1,5% niedriger aus als ursprünglich von uns in der Unternehmensplanung berücksichtigt. Dies bestätigt nicht nur den Erfolg unserer umgesetzten Maßnahmen im Rahmen des Programmes FIT4GROWTH, sondern auch die wieder zunehmende Attraktivität unserer neuen Kollektionen. Wir haben durch die

Partnerschaftsmodelle unseren Service für unsere Wholesale-Partner deutlich verbessert und mit dem aktiven Warenmanagement einen wesentlichen Schritt in Richtung Vertikalisierung des Vertriebskanals vorgenommen. Auch die erfolgreiche Einführung unserer aufstrebenden Marke talkabout, ausschließlich für unsere Wholesale-Kunden, hat das Vertrauen unserer Partner in die GERRY WEBER Gruppe gestärkt.

Die Anzahl der durch Franchise-Partner geführten GERRY WEBER Stores blieb mit 266 nahezu unverändert. Die hohe Akzeptanz unserer Kollektionen bestätigt auch der Anstieg der Shop-in Shop-Flächen, deren Anzahl sich von 2.396 auf 2.482 erhöhte.

Der Personalaufwand des Wholesale-Segmentes reduzierte sich im Vergleich zum Vorjahr deutlich um EUR 8,5 Mio. (17,9%) auf EUR 39,1 Mio., sodass trotz des Umsatzrückganges das Wholesale-EBITDA mit EUR 34,6 Mio. nahezu unverändert geblieben ist. Aufgrund der leicht gestiegenen Abschreibungen basierend auf der anteiligen Zuordnung der Abschreibungen des neuen Logistikzentrums in Höhe von EUR 10,6 Mio. (Vorjahr: EUR 9,4 Mio.) lag das operative Wholesale-Ergebnis (EBIT) mit EUR 24,0 Mio. leicht unterhalb des Vorjahreswertes von EUR 25,4 Mio.

Das dem Segment zurechenbare Vermögen betrug EUR 248,6 Mio., die Schulden EUR 63,6 Mio. Die Investitionen in das langfristige Vermögen betragen EUR 16,5 Mio. und basieren vor allem auf der quotall Zurechnung des Vermögens und der Schulden der Holdinggesellschaft auf die einzelnen Segmente.

Trotz des Personalabbaus in der Unternehmenszentrale blieb die Anzahl der Mitarbeiter, die dem Wholesale-Segment zugerechnet werden, mit 757 Mitarbeitern nahezu konstant. Dies ist auf die Zurechnung der Mitarbeiter aus der Logistik zurückzuführen.

Anzahl der Verkaufsf lächen in den einzelnen Vertriebskanälen	31.10.2017	31.10.2016
GERRY WEBER Core-Retail		
Houses of GERRY WEBER	454	487
Monolabel Stores	79	107
Concession-Flächen	281	295
Factory Outlets	36	35
	850	924
GERRY WEBER Core-Wholesale		
GERRY WEBER Franchise-Stores	266	269
Shop-in-Shops	2.482	2.396
	2.748	2.665
HALLHUBER		
HALLHUBER Monolabel Stores	140	138
HALLHUBER Concession-Flächen	240	188
HALLHUBER Outlets	17	16
	397	342

GERRY WEBER Core-Retail-Segment

Der Umsatz des GERRY WEBER Core-Retail-Segmentes umfasst alle Umsätze der Marken GERRY WEBER, TAIFUN und SAMOON, die mit den in Eigenregie geführten Verkaufsflächen sowie den eigenen Online-Shops dieser Marken erwirtschaftet werden.

Der Umsatz des GERRY WEBER Core-Retail-Segmentes sank im Geschäftsjahr 2016/17 um 6,3% auf EUR 392,6 Mio. (Vorjahr: EUR 419,2 Mio.). Der Rückgang basiert vor allem auf den Geschäftsschließungen zur Optimierung des Geschäftsportfolios im In- und Ausland. Im Geschäftsjahr 2016/17 wurden 68 und im Vorjahr bereits 75 eigene Geschäfte geschlossen, davon rund ein Drittel außerhalb Deutschlands. Ferner belasteten Umsatzrückgänge von 1,9% auf vergleichbarer Fläche den Umsatz des Core-Retail-Bereiches.

Aufgrund der bereits dargestellten Optimierung des Geschäftsportfolios nahm die Anzahl der in Eigenregie geführten Verkaufsflächen von 924 auf 850 ab. Dabei wurden insbesondere Geschäfte der Marken TAIFUN und SAMOON geschlossen. Demzufolge sank die Verkaufsfläche der GERRY WEBER Core-Marken von 145.000 qm zum Ende des letzten Geschäftsjahres auf nunmehr 135.400 qm.

Der Personalaufwand des Core-Retail-Segmentes verminderte sich basierend auf den Geschäftsschließungen deutlich um EUR 7,4 Mio. auf EUR 114,7 Mio. Entsprechend sank die Zahl der Mitarbeiter, die diesem Segment zugerechnet werden, von 4.428 auf 4.099 im Jahresdurchschnitt. Mit den Geschäftsschließungen ist darüber hinaus eine Reduktion der Mietaufwendungen verbunden, sodass sich das negative EBIT des Core-Retail-Segmentes aus dem Vorjahr von EUR -31,9 Mio. deutlich auf EUR -11,1 Mio. verbesserte. In beiden Geschäftsjahren ist zu berücksichtigen, dass dem operativen Ergebnis des Retail-Bereiches der größte Teil der Sondereffekte aus dem Programm zur Neuausrichtung zugerechnet wurde. Alleine die außerordentlichen Abschreibungen betragen im Geschäftsjahr 2015/16 EUR 15,0 Mio. und 2016/17 EUR 3,4 Mio.

Die Schließung von eigenen Retail-Geschäften und die damit verbundene Reduzierung von Sachanlagen (z. B. Mieterebauten) sowie der Abbau von zurechenbarem Holdingvermögen führten unter anderem zu einer Verminderung des Retail-Vermögens von EUR 16,8% auf EUR 358,7 Mio. Parallel dazu sanken auch die Retail-Schulden auf EUR 119,6 Mio. (-35,1%), da einerseits zurechenbare Finanzverbindlichkeiten reduziert und andererseits Rückstellungen für den Retail-Bereich abgebaut wurden.

135

TAUSEND QUADRATMETER

Verkaufsfläche der
GERRY WEBER Core-Marken
per 31. Oktober 2017.

Online-Geschäft weiter im Fokus

Zum GERRY WEBER Core-Retail-Bereich zählt auch das Online-Geschäft mit den Marken GERRY WEBER, TAIFUN und SAMOON. Dieses erhöhte sich im Vergleich der Geschäftsjahre um 9,5% auf EUR 28,6 Mio. Besonders erfreulich entwickelte sich das Online-Geschäft mit externen Plattformen, welches sich um 62,0% im Vergleich zum Vorjahr erhöhte und EUR 2,9 Mio. (Vorjahr: EUR 1,8 Mio.) zum Online-Umsatz des Konzerns beitrug. Unter Hinzuziehung der HALLHUBER Online-Umsätze in Höhe von EUR 20,1 Mio. ergibt sich ein Konzernumsatz basierend auf den Online-Aktivitäten von EUR 51,6 Mio. (Vorjahr: 45,5 Mio.). Entsprechend erhöhte sich der Konzernumsatz aus unseren Online-Aktivitäten im Vergleich zum Vorjahr um 13,4%.

in Mio. Euro	2016/17	2015/16	Diff. in %
GERRY WEBER Core-Retail	28,6	26,1	9,5%
GERRY WEBER externe Plattformen	2,9	1,8	62,0%
HALLHUBER	20,1	17,6	14,2%
Online Konzernumsatz	51,6	45,5	13,4%

Segment HALLHUBER

HALLHUBER ist eine 100%-prozentige Tochtergesellschaft der GERRY WEBER International AG und ist im gehobenen mittleren Segment der Damenoberbekleidung tätig. HALLHUBER agiert vollständig vertikal, d.h. vertreibt seine Kollektionen ausschließlich über eigene Verkaufsflächen und über in Eigenverantwortung geführte Online-Shops bzw. Plattformen. Zum Ende des Berichtszeitraumes (31. Oktober 2017) bestanden 397 in Eigenregie geführte HALLHUBER Verkaufsflächen in Deutschland und den einzelnen Ländern Europas. Eine genaue Aufteilung nach Art der Verkaufsfläche und Region sowie deren Entwicklung in den letzten Jahren kann der nachfolgenden Tabelle entnommen werden.

Verkaufsflächen	2014	2015	2016	2017
Deutschland	161	193	231	267
Schweiz	28	31	38	42
UK/Irland	11	19	26	37
Belgien	10	15	17	18
Norwegen	-	5	7	8
Österreich	8	11	16	16
Niederlande	1	1	6	7
Luxemburg	-	-	1	2
Summe	219	275	342	397
davon Mono-label Stores	94	117	138	140
davon Concession-Flächen	113	145	188	240
davon Factory Outlets	12	13	16	17

Basierend auf der Ausweitung eigener Verkaufsflächen von rund 45.000 qm auf 52.000 qm zum Ende des Geschäftsjahres 2016/17 erhöhte sich der HALLHUBER Umsatz im Vergleich zum Vorjahr von EUR 183,2 Mio. auf EUR 194,3 Mio. (+6,1%). Auf bestehender Fläche (like-for-like) verminderte sich der HALLHUBER Umsatz im Vergleich zum Vorjahr um 3,5%. Dies ist insbesondere auf eine geänderte Warensteuerung zurückzuführen. Um Überbeständen am Ende der Saison vorzubeugen und damit die Rohertragsmarge zu verbessern, wurde im Verlauf des gesamten 1. Halbjahres 2016/17 im Schnitt rund 25% weniger Ware auf die HALLHUBER Verkaufsflächen geliefert.

Erst ab Ende April 2017 wurde die Anzahl der Teile pro Quadratmeter wieder schrittweise erhöht. Erste positive Effekte dieser Entwicklung zeichneten sich bereits im 3. Quartal 2016/17 ab. Im isolierten 4. Quartal 2016/17 betrug die Umsatzentwicklung auf vergleichbarer HALLHUBER Fläche bereits wieder 2,3%.

Basierend auf der gestiegenen Anzahl von Verkaufsflächen (+55) erhöhte sich auch die Anzahl der Mitarbeiter von 1.847 auf 2.065 im Jahresdurchschnitt. Entsprechend stiegen die Personalaufwendungen von HALLHUBER von EUR 33,0 Mio. auf EUR 38,3 Mio. (+16,0%). Auch die sonstigen betrieblichen Aufwendungen erhöhten sich expansionsbedingt um 8,2% auf EUR 77,7 Mio. (Vorjahr: EUR 71,9 Mio.). Ursächlich ist unter anderem der Anstieg der Raumkosten um EUR 3,9 Mio. auf EUR 56,0 Mio.

Im Geschäftsjahr 2016/17 erwirtschaftete HALLHUBER ein Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) in Höhe von EUR 11,1 Mio. nach EUR 8,3 Mio. im Vorjahr. Dies entspricht einem Anstieg von 33,9% und ist insbesondere auf eine Verbesserung der Rohertragsmarge von 60,5% auf 63,7% zurückzuführen. Die Abschreibungen erhöhten sich aufgrund der fortlaufenden Expansion der Gesellschaft von EUR 12,8 Mio. auf EUR 13,6 Mio. Die Abschreibungen, die dem Segment HALLHUBER zugerechnet werden, umfassen auch die planmäßigen Konzernabschreibungen aus der Kaufpreisallokation in Höhe von EUR 6,5 Mio. Das negative Ergebnis vor Zinsen und Abschreibungen (HALLHUBER EBIT) verbesserte sich von EUR -4,5 Mio. im Vorjahr auf EUR -2,5 Mio. (+45,5%).

Die dem HALLHUBER Segment zugerechneten Schulden betragen zum 31. Oktober 2017 EUR 201,6 Mio. und sind damit im Vergleich zum Vorjahr nahezu unverändert geblieben. Darin enthalten sind die für die Finanzierung des Erwerbs von HALLHUBER aufgenommenen Mittel. Das HALLHUBER Vermögen sank geringfügig um 2,2% auf EUR 189,7 Mio.

EINZEL- AB- SCHLUSS DER GERRY WEBER INTERNATIONAL AG

(Kurzfassung nach HGB)

Ergänzend zu der Berichterstattung des GERRY WEBER Konzerns erläutern wir im Folgenden die Entwicklung der GERRY WEBER International AG. Der zusammengefasste Lagebericht umfasst grundsätzlich auch alle gesetzlichen Verpflichtungen für die GERRY WEBER International AG. Während der Jahresabschluss der GERRY WEBER International AG nach den Vorschriften des deutschen Handelsgesetzbuches (HGB) und des Aktiengesetzes (AktG) aufgestellt wurde, folgt der Konzernabschluss den International Financial Reporting Standards (IFRS). Durch die Unterschiede bei den beiden Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden kommt es zu einer unterschiedlichen Bewertung vor allem beim Anlagevermögen, den Rückstellungen, Finanzinstrumenten und den latenten Steuern.

Die GERRY WEBER International AG mit Sitz in Halle / Westfalen, Deutschland, ist Muttergesellschaft für diverse Tochtergesellschaften In- und Ausland. Die als operative Holdinggesellschaft fungierende Muttergesellschaft stellt allen Tochtergesellschaften, bzw. den strategischen Geschäftseinheiten (GERRY WEBER mit talkabout, TAIFUN und SAMOON

sowie HALLHUBER) konzernübergreifende Dienstleistungen wie u. a. Rechnungswesen, Controlling, Personalwesen, IT, Revision, Compliance, Marketing und Kommunikation zur Verfügung. Ferner ist die Beschaffung in der AG angesiedelt.

Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen der AG entsprechen im Wesentlichen denen des GERRY WEBER Konzerns und werden im Abschnitt „Wirtschafts- und Branchenbericht“ ausführlich dargestellt. Für die GERRY WEBER International AG stellen der Umsatz mit den Tochtergesellschaften sowie das Beteiligungsergebnis die wesentlichen Leistungsindikatoren dar.

Ertragslage der GERRY WEBER International AG

Die GERRY WEBER International AG bietet in ihrer Holdingfunktion zahlreiche zentrale Dienstleistungen an, die durch die Tochtergesellschaften genutzt werden. Die durch die AG eingekauften Waren werden den Vertriebs-Tochtergesellschaften zu definierten Konzern-Verrechnungspreisen in Rechnung gestellt. Auf der einen Seite stehen entsprechende Aufwendungen für die Beschaffung dem daraus erwirtschafteten Umsatz auf der anderen Seite gegenüber. Die erwirtschafteten Umsätze und Erträge in der AG stellen bei den Tochtergesellschaften entsprechende Kosten dar.

Als Folge der Neufassung des Bilanzrichtlinien-Umsetzungsgesetzes (BILRUG) und damit verbunden einer Änderung der Umsatzdefinition gemäß § 277 Abs. 1 HGB erhöhten sich die Umsatzerlöse der GERRY WEBER International AG im abgelaufenen Geschäftsjahr 2016/17 im Vergleich zum Vorjahr deutlich um EUR 44,3 Mio. auf EUR 389,4 Mio. (+12,8%). Geschäftsvorfälle, die vorher in den sonstigen betrieblichen Erträgen abgebildet wurden, werden aufgrund der Änderung der Bilanzierungsrichtlinien jetzt als Umsatzerlöse ausgewiesen. Entsprechend verminderten sich die sonstigen betrieblichen Erträge von EUR 60,7 Mio. auf EUR 3,5 Mio. Ferner ist zu berücksichtigen, dass die Position sonstige betriebliche Erträge im Vorjahr auch den Ertrag aus dem Verkauf der Renditeimmobilie Halle 30 in Höhe von EUR 23,4 Mio. enthielt. Aufgrund des niedrigeren Absatzes der Vertriebsgesellschaften, vor allem des Core-Retail-Segmentes im Vergleich zum Vorjahr, reduzierte sich auch der Materialaufwand der AG für die bezogenen Waren um 6,8% auf EUR 282,5 Mio. (Vorjahr: EUR 302,9 Mio.). Die vorgenommenen Filialschließungen haben ebenfalls zum Rückgang der bestellten Produkte und somit des Materialaufwandes beigetragen. Aufgrund der Reduzierung der Mitarbeiterzahl in der AG im Zusammenhang mit dem Programm zur Neuausrichtung FIT4GROWTH von 670 auf 587 (Jahresdurchschnitt) sanken die Personalaufwendungen deutlich um 17,8% auf EUR 41,3 Mio.

17,8

Prozent niedrigere Personalaufwendungen im Vergleich zum Vorjahr

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen blieben mit EUR 76,9 Mio. (Vorjahr: EUR 76,9 Mio.) konstant. Neben den Umsatzerlösen und den sonstigen betrieblichen Erträgen prägt der Erfolg der Tochtergesellschaften die Ertragslage der GERRY WEBER International AG. Im Rahmen der Ergebnisabführung wurden Erträge in Höhe von EUR 26,3 Mio. vereinnahmt. Im Vorjahr waren es noch EUR 32,0 Mio. Der Rückgang spiegelt deutlich den schwierigen Geschäftsverlauf der GERRY WEBER Gruppe mit ihren einzelnen Tochtergesellschaften im Geschäftsjahr 2016/17 wider. Die Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen sind im Vergleich zum Vorjahr leicht gestiegen und beliefen sich auf EUR 12,0 Mio. (Vorjahr: EUR 10,4 Mio.), was vor allem auf gestiegene Abschreibungen resultierend aus dem Bau des Logistikzentrums sowie neuen Digitalisierungsprojekten zurückzuführen ist.

Die Zinserträge im Geschäftsjahr 2016/17 sanken mit 23,4% im Vergleich zum Vorjahr deutlich auf EUR 1,5 Mio. Die Zinsaufwendungen verminderten sich ebenfalls um 4,8% auf EUR 4,1 Mio. (Vorjahr: EUR 4,3 Mio.), was vor allem auf die planmäßige Tilgung einer Tranche des Schuldscheindarlehens sowie die günstige Zinssituation zurückzuführen ist.

Vor dem Hintergrund der rückläufigen Umsatzentwicklung der Tochtergesellschaften sowie den im Vergleich zum Vorjahr deutlich niedrigeren sonstigen betrieblichen Erträgen, verminderte sich das Ergebnis nach Steuern, trotz Reduktion der operativen Personal- und Sachkosten, von EUR 15,8 Mio. auf nunmehr EUR -3,4 Mio. Unter Berücksichtigung von sonstigen Steuern in Höhe von EUR 0,5 Mio. ergibt sich ein Jahresfehlbetrag von EUR -3,9 Mio. (Vorjahr: Jahresüberschuss EUR 15,5 Mio.). Bei einer durch den Rückkauf eigener Aktien leicht verminderten durchschnittlichen Aktienanzahl ergibt sich ein Verlust pro Aktie in Höhe von EUR 0,09 (Vorjahr: Gewinn pro Aktie von EUR 0,34).

Die operative Tätigkeit der Tochtergesellschaften beeinflusst primär die wirtschaftliche Lage der GERRY WEBER International AG. Über die Ergebnisübernahmen bzw. über deren Ausschüttungen nimmt die GERRY WEBER International AG an den operativen Ergebnissen der Tochtergesellschaften teil. Folglich spiegelt die wirtschaftliche Lage der GERRY WEBER International AG im Wesentlichen die der GERRY WEBER Gruppe wider.

Vermögenslage der GERRY WEBER International AG

Im abgelaufenen Geschäftsjahr 2016/17 sank die Bilanzsumme der GERRY WEBER International AG um EUR 71,8 Mio. oder 9,7% auf EUR 672,2 Mio. Auf der Aktivseite stieg das Anlagevermögen um 5,6% auf EUR 440,6 Mio., wohingegen das Umlaufvermögen um EUR -96,3 Mio. (-29,7%) sank.

Das Anlagevermögen setzt sich aus den immateriellen Vermögensgegenständen (EUR 42,9 Mio.; Vorjahr: EUR 29,0 Mio.), den Sachanlagen (EUR 160,2 Mio.; Vorjahr: EUR 165,5 Mio.) sowie den Finanzanlagen (EUR 237,5 Mio.; Vorjahr: EUR 222,5 Mio.) zusammen. Ursächlich für den starken Anstieg der Immateriellen Vermögensgegenstände waren vor allem Investitionen in diverse Digitalisierungsprojekte. Der Anstieg der Finanzanlagen um 6,7% bzw. EUR 15,0 Mio. begründet sich vor allem in der Erhöhung der Position Anteile an verbundenen Unternehmen, die sich durch die Ausübung der Call-Option über die restlichen 49% an unseren niederländischen und belgischen Tochtergesellschaften um EUR 15,1 Mio. auf EUR 235,8 Mio. erhöhte.

Maßgeblich für die Reduktion der Bilanzsumme war auf der Aktivseite vor allem das Umlaufvermögen, welches mit EUR 227,9 Mio. nach EUR 324,2 Mio., also um 29,7% oder EUR 96,3 Mio. deutlich sank. Dabei reduzierten sich vor allem die Forderungen und sonstigen Vermögensgegenstände deutlich von EUR 214,7 Mio. auf EUR 142,9 Mio. Unter der Position Sonstige Vermögensgegenstände (EUR 9,5 Mio.; Vorjahr: EUR 55,5 Mio.) war im Vorjahr noch der Verkaufspreis der

Halle 30 enthalten, da die Zahlung gemäß Fälligkeitsvereinbarung erst im Dezember 2016 erfolgte. Die im Umlaufvermögen enthaltenen Vorräte sanken ebenfalls deutlich von EUR 84,3 Mio. auf EUR 74,0 Mio. Auch der Kassenbestand und die Guthaben bei Kreditinstituten trugen zur Reduktion des Umlaufvermögens bei. Sie sanken um EUR 14,2 Mio. auf EUR 11,0 Mio. (-56,2%).

Auf der Passivseite trugen eine Reduktion des Eigenkapitals (EUR -20,4 Mio.), rückläufige Rückstellungen (EUR -13,2 Mio.) im Vergleich zum Vorjahr sowie deutlich niedrigere Verbindlichkeiten (EUR -38,4 Mio.) zu der insgesamt EUR 71,8 Mio. niedrigeren Bilanzsumme im Vergleich zum Vorjahr bei. Das Eigenkapital der GERRY WEBER International AG sank von EUR 427,3 Mio. auf EUR 407,0 Mio. zum Geschäftsjahresende 2016/17 um 4,8% oder EUR 20,4 Mio. Dies ist sowohl auf die im Mai 2017 getätigte Dividendenausschüttung, das Aktienrückkaufprogramm als auch auf den Jahresfehlbetrag des Berichtszeitraumes zurückzuführen. Die Rückstellungen sanken im Geschäftsjahr 2016/17 mit Beendigung des Programms FIT4GROWTH und den damit verbundenen Auflösungen der gebildeten Rückstellungen um 62,7% bzw. EUR 13,2 Mio. und beliefen sich auf EUR 7,9 Mio. Insbesondere die Steuerrückstellungen sanken dabei deutlich um EUR 7,5 Mio. auf EUR 0,2 Mio. Die Verbindlichkeiten verminderten sich stichtagsbezogen in Summe um 13,0% oder EUR 38,4 Mio. auf EUR 256,6 Mio. Ursächlich war insbesondere die Reduktion der Finanzverbindlichkeiten um 9,4% auf EUR 223,9 Mio. (Vorjahr: EUR 247,1 Mio.), basierend auf der im Dezember 2016 erfolgten planmäßigen Rückzahlung der ersten Tranche des im November 2014 begebenen Schuldscheindarlehnens zur Finanzierung des Logistikzentrums in Höhe von EUR 20,0 Mio. Trotz des gesunkenen Eigenkapitals beträgt die Eigenkapitalquote der GERRY WEBER International AG dank des konsequenten und planmäßigen Abbaus der Finanzverbindlichkeiten bzw. auch der sonstigen Verbindlichkeiten sehr solide 60,5% nach 57,4% im Vorjahr.

Risiken und Chancen der GERRY WEBER International AG

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

60,5

Prozent betrug die Eigenkapitalquote der GERRY WEBER International AG zum 31. Oktober 2017 (Vorjahr: 57,4%).

Ausblick

Die Erwartungen für die weitere Geschäftsentwicklung der GERRY WEBER International AG in den kommenden zwölf Monaten sind im Wesentlichen identisch mit dem Ausblick des GERRY WEBER Konzerns, da die Ertragslage der Muttergesellschaft maßgeblich durch den Erfolg der Tochtergesellschaften beeinflusst wird. Die Erwartungen und die Prognose der Entwicklung des GERRY WEBER Konzerns ist ausführlich im Prognosebericht dieses Lageberichts beschrieben. Für das Geschäftsjahr 2017/18 erwartet die GERRY WEBER International AG eine leichte Erholung des operativen Ergebnisses (EBIT) der Holdinggesellschaft aufgrund geringfügig höherer Erträge aus den Gewinnabführungsverträgen der Tochtergesellschaften.

FEMININE
CASUAL
CHIC
INSPIRING



GERRY WEBER
casual

CHAN- CEN- UND RISIKO- BE- RICHT

Chancen und Risiken

Ein wesentlicher Einflussfaktor für den Erfolg der GERRY WEBER Gruppe ist das Erkennen von Chancen und Risiken für unser Geschäftsmodell und das konsequente und zielgerichtete Steuern der identifizierten Chancen und Risiken. Basis hierfür ist ein stringentes Risikomanagementsystem, dessen Aufgabe es ist, Chancen und Risiken frühzeitig zu identifizieren und zu steuern. Als Risiken werden Ereignisse, Entwicklungen oder Handlungen verstanden, die verhindern, unsere selbst gesteckten Ziele zu erreichen oder nur mit zeitlicher Verzögerung zu realisieren. Der nachhaltige Unternehmenserfolg wie auch die langfristige profitable Weiterentwicklung des Unternehmens stehen dabei im Zentrum nicht nur der GERRY WEBER Unternehmensführung, sondern sind auch Grundlage des Risikomanagementsystems. Die vorliegende Einschätzung des Managements über Chancen und Risiken unter Einbeziehung des Unternehmensumfeldes bezieht sich auf den Zeitraum der allgemeinen Gesamtprognose zur Entwicklung des Geschäftsverlaufs der GERRY WEBER International AG. Eine Verrechnung von Chancen und Risiken erfolgt nicht.

Risikobericht

Prinzipien des Risikomanagementsystems

Das Risikomanagementsystem der GERRY WEBER Gruppe spiegelt als zentraler Bestandteil der Unternehmenssteuerung die betrieblichen Prozesse der Aufbau- und Ablauforganisation, des Planungssystems, der Berichts- und Informationssysteme, der technischen Standards und einer Vielzahl von Managementrichtlinien wider. Ziel des Systems ist es, potenzielle Ereignisse und Entwicklungen, die zu einer Abweichung der antizipierten Geschäftsentwicklung führen können, zu erkennen und, soweit möglich, zu steuern. Das Risikomanagementsystem kennzeichnet sich dabei aus durch:

- die Integration des Risikomanagementsystems in die laufenden operativen Geschäfts-, Planungs- und Investitionsprozesse,
- die Identifizierung der Risiken und die Überwachung der eingeleiteten Maßnahmen durch die Fach- und Funktionsbereiche,
- die Bewertung und Kontrolle der Risiken gemeinsam mit dem Risikomanagement-Team,
- die Minimierung bestehender Risiken auf ein akzeptables Maß durch Einleitung geeigneter Gegenmaßnahmen,
- sowie die aktive Beteiligung und Integration der einzelnen Mitarbeiter in den Fach- und Funktionsbereichen.

Organisation und Instrumente des Risikomanagementsystems

Das Risikomanagementsystem wie auch das interne Kontrollsystem der Rechnungslegungsprozesse des Konzerns wird zentral durch die Muttergesellschaft, die GERRY WEBER International AG, gesteuert und überwacht. Damit verantwortet der Vorstand der GERRY WEBER International AG die einheitliche Umsetzung und Einhaltung der festgelegten Prozesse. Alle Mehrheitsgesellschaften werden in das Risikomanagementsystem der GERRY WEBER International AG miteinbezogen. Die Grundsätze, Risikofelder, Handlungsanweisungen und Berichtswege für unser Risikomanagementsystem sind im konzernweit gültigen Risikohandbuch dargestellt. Dieses ist für alle Mitarbeiter bindend und vollumfänglich einzuhalten.

Risikoidentifikation

In den einzelnen Fachabteilungen werden die potenziellen Risiken, die zu einer Abweichung oder zeitlichen Verzögerung der gesteckten Ziele führen können, von den Mitarbeitern identifiziert. Dabei wird sowohl die Erreichung von Konzern- als auch von Bereichs- und Abteilungszielen überprüft. Die so identifizierten Risiken werden an das Risikomanagement-System weitergeleitet. Bei der Identifizierung werden individuell je nach Fachbereich verschiedene Instrumente und Kennzahlensysteme, wie z.B. die Auftrags-, Umsatz-, Ergebnis- und Bestandsentwicklung, aber auch Markt- und Wettbewerbsanalysen sowie Kundengespräche zu Rate gezogen.

Bewertung, Quantifizierung und Management von Risiken

Die Sammlung und Aggregation der identifizierten Risiken obliegt dem Risikomanagement-Team. Das Team analysiert die Einzelrisiken hinsichtlich ihrer Eintrittswahrscheinlichkeit und ihrer möglichen Auswirkungen auf die Geschäftsentwicklung in Zusammenarbeit mit den jeweiligen Fachbereichen. Es gilt mögliche Abweichungen dahingehend zu bewerten, ob und in welchem Maße Einzelrisiken und die Gesamtheit aller Risiken das geplante EBIT und damit den Unternehmenserfolg belasten können. Bei der Analyse der Auswirkungen werden neben Abweichungen der Ertragslage auch die Auswirkungen auf nicht monetäre Größen wie z. B. Sicherheit, Reputation oder Strategie berücksichtigt.

Im Anschluss an die Bewertung und Quantifizierung der Einzelrisiken und des aggregierten Gesamtrisikos, werden gemeinsam mit den Spezialisten in den Fachabteilungen, aber auch fachbereichsübergreifend, gezielt Gegenmaßnahmen formuliert, um die Auswirkungen des Risikos weitestgehend zu minimieren. Ein Risikobeauftragter des Fachbereichs verantwortet gemeinsam mit einem Mitglied des Risikomanagement-Teams die Umsetzung und Kontrolle der festgelegten präventiven Maßnahmen.

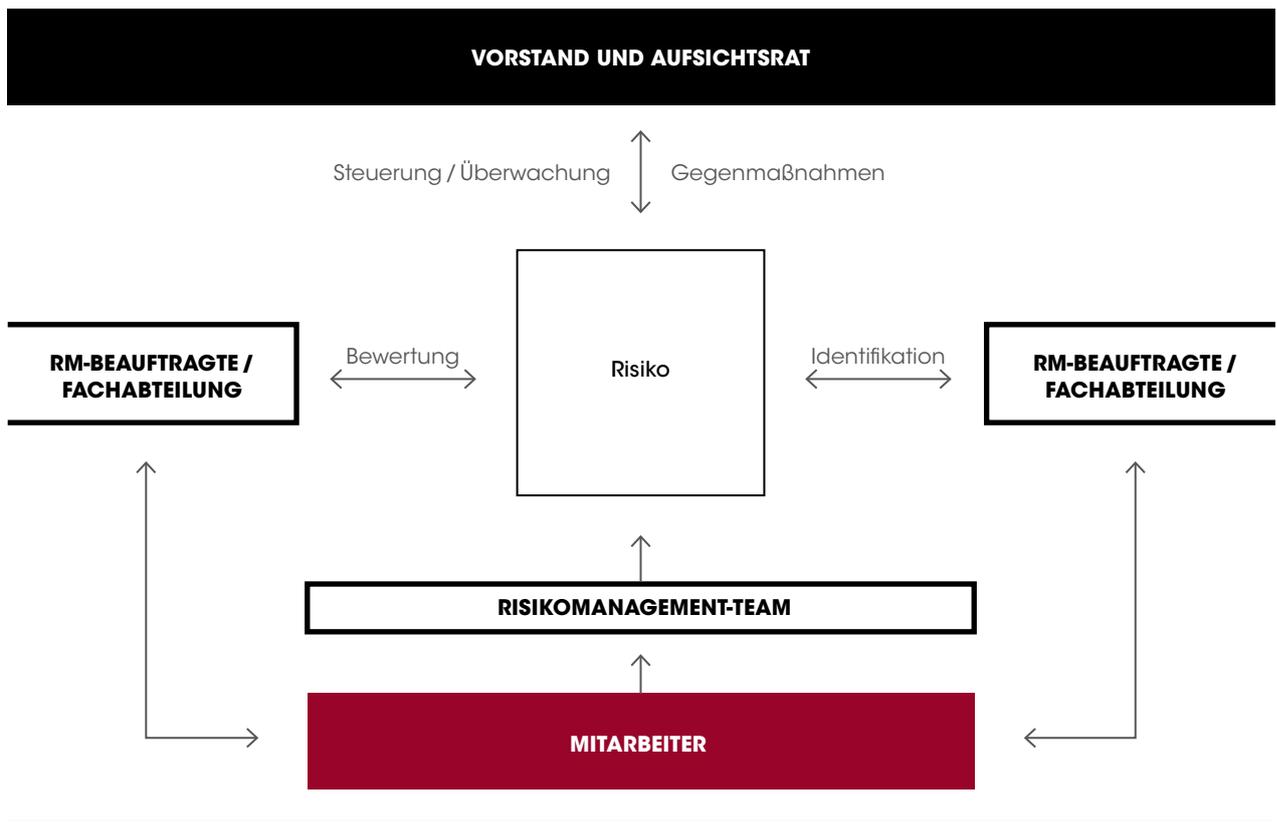
Instrumente

Im Risikobericht werden die Einzelrisiken formuliert und zusammen mit den möglichen Gegenmaßnahmen zusammengefasst. Auf diese Weise legt der Risikobericht die einzelnen Risiken aus den unterschiedlichen Unternehmensbereichen offen und gibt Auskunft über das Gesamtrisiko der GERRY WEBER Gruppe. Der Risikobericht wird quartalsweise erstellt und vom Risikomanagement-Team direkt an den Vorstand weitergeleitet, der den Bericht wiederum dem Aufsichtsrat turnusgemäß vorstellt und diesen, falls nötig, auch ad-hoc über wesentliche Änderungen informiert.

Internes Kontrollsystem und Rechnungslegungsprozess

Das interne Kontrollsystem des Rechnungslegungsprozesses ist Bestandteil des Risikomanagementsystems. Es gewährleistet mit seinen Grundsätzen und Verfahren die Sicherstellung der Ordnungsmäßigkeit, Verlässlichkeit und Wirksamkeit der Rechnungslegung. Als Resultat sollen jederzeit zuverlässige Daten über die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der GERRY WEBER Gruppe vorliegen. Darüber hinaus umfasst das interne Kontrollsystem Bewertungen und Analysen von definierten Plan- und Kennzahlen, um Risiken mit direktem Einfluss auf die Finanzberichterstattung zu minimieren.

 **Risikomanagementprozess**



Der Finanzbereich, der dem Finanzvorstand untersteht, ist für den Rechnungslegungsprozess und damit für die Erstellung der Konzern- und Einzelabschlüsse der meisten Tochtergesellschaften verantwortlich. Die Jahresabschlüsse der prüfungspflichtigen Gesellschaften werden durch unabhängige Wirtschaftsprüfer geprüft und testiert. Dies dient im Wesentlichen der prozessunabhängigen und objektiven Überwachung des Konzernrechnungslegungsprozesses. Die Zwischen- und Jahresabschlüsse einzelner ausländischer Tochtergesellschaften werden durch extern beauftragte Dienstleister erstellt. Sie werden durch lokale Wirtschaftsprüfungsgesellschaften testiert, bevor sie in den Konzernabschluss einbezogen werden. Konsolidierte Konzernzwischenabschlüsse werden jedes Quartal erstellt, der Konzernjahresabschluss wird einer vollständigen Prüfung durch den Abschlussprüfer unterzogen.

Risiken und Risikokategorien

In dem nun folgenden Abschnitt des Chancen- und Risikoberichts werden die Einzelrisiken, die Auswirkungen auf die Geschäfts-, Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der GERRY WEBER Gruppe haben können, detailliert aufgeführt und mögliche Gegenmaßnahmen beschrieben. Sofern nicht anders angegeben, beziehen sich die einzelnen Risiken auf alle GERRY WEBER Segmente. Basis der Einstufung in eine Risikokategorie ist einerseits die Einschätzung der Eintrittswahrscheinlichkeit und andererseits die Bewertung des Ausmaßes auf das geplante, bzw. erwartete Konzernergebnis vor Steuern und Zinsen (EBIT) bezogen auf den Planungshorizont von einem Jahr.

Insgesamt lassen sich die für die GERRY WEBER Gruppe relevanten Risiken in sechs Risikogruppen unterteilen: externe Risiken, Branchen- und Marktrisiken, unternehmensstrategische Risiken, finanz- und leistungswirtschaftliche Risiken sowie sonstige unternehmensbezogene Risiken.

Risiken aus externen Rahmenbedingungen

Risiko im Zusammenhang mit wetterbedingt ungünstigen Rahmenbedingungen

Für die jeweilige Saison untypische Wetterbedingungen sowie die damit verbundenen Saisonverschiebungen können zu geringeren Abverkäufen als geplant und damit zu erheblichen Umsatz- und Ertragsseinbußen der GERRY WEBER Gruppe führen.

Für die jeweilige Jahreszeit atypische Temperaturen oder extreme Witterungsverhältnisse können die Kaufbereitschaft der Konsumenten für die jeweilige Saisonware maßgeblich mindern. Beispielsweise kann ein sehr milder Herbst und Winter den gewohnten Absatz der Herbst- / Winterware reduzieren, bzw. zeitlich verschieben. Folge ist, dass die Ware nicht mehr zum vollen Preis, sondern nur mit Abschlägen, also Rabatten verkauft werden kann. Entsprechend können höhere Rabatte zum Abverkauf der verbliebenen, saisonalen Ware ebenso Folge der negativen Wetterbedingungen sein, wie höhere Bestände am Ende der jeweiligen Saison. Der Einfluss von für die Saison

Risiko- kategorien

		AUSMASS (AUF EBIT)			
		<EUR 1,0 Mio. sehr gering	= EUR 1,0 – 5,0 Mio. gering	= EUR 5,0 – 10,0 Mio. moderat	>EUR 10,0 Mio. wesentlich
EINTRITTSWAHRSCHEINLICHKEIT	unwahrscheinlich < 10%	UNBEDEUTEND	UNBEDEUTEND	MITTLERES RISIKO	MITTLERES RISIKO
	gering = 10% – 20%	UNBEDEUTEND	MITTLERES RISIKO	MITTLERES RISIKO	BEDEUTENDES RISIKO
	mittel = 20% – 50%	MITTLERES RISIKO	MITTLERES RISIKO	BEDEUTENDES RISIKO	SCHWERWIEGENDES RISIKO
	wahrscheinlich > 50%	MITTLERES RISIKO	BEDEUTENDES RISIKO	SCHWERWIEGENDES RISIKO	SCHWERWIEGENDES RISIKO

untypischen Wetterbedingungen auf das Kaufverhalten der Konsumenten betrifft sowohl den stationären als auch den Online-Handel. Entspricht das Wetter über einen längeren Zeitraum bzw. über mehrere Saisonverläufe hinweg nicht der Jahreszeit, kann dies spürbar negative Auswirkungen auf die Umsatz- und Ertragslage der GERRY WEBER Gruppe haben.

Die zunehmende Veränderung der klimatischen Bedingungen in unseren Absatzmärkten und die daraus resultierenden saisonalen Verschiebungen haben damit nicht nur Einfluss auf das Kaufverhalten unserer Kunden, sondern auch auf die Produktions- und Lieferprozesse der GERRY WEBER Gruppe. Die GERRY WEBER Gruppe hat seit Beginn 2016 ihre Einkaufsprozesse flexibilisiert, um sich auf die zunehmend volatile Kaufbereitschaft der Kunden einstellen zu können. Durch die Einführung sogenannter „Open-to-buy-Limits“ wird anfänglich weniger Ware als für die Planerreichung benötigt produziert und es werden Kapazitätsvolumina bei unseren Produktionspartnern vorgehalten. Läuft die jeweilige Saison planmäßig an, können diese Kapazitätsreserven sowohl für Nachlieferungen als auch für die Produktion von Trendware genutzt werden. Des Weiteren haben wir unser sogenanntes „In-Season-Management“ verbessert sowie den Anteil von „Ganzjahresware“ an der Gesamtkollektion erhöht. Entsprechend haben wir die Anzahl derjenigen Produkte erhöht, die kurzfristig, in Abhängigkeit der herrschenden Wetterbedingungen oder anlassbezogen auf die Verkaufsflächen geliefert werden können. Darüber hinaus haben wir im Geschäftsjahr 2016/17 bei unseren Marken TAIFUN und SAMOON damit begonnen, den Vororderanteil der Ware an der Gesamtkollektion zu minimieren, damit auch die Wholesalekunden besser, flexibler und schneller auf die Kundenwünsche reagieren können. Die Wholesalekunden können im Saisonverlauf also genau die Teile nachbestellen, die zu diesem Zeitpunkt nachgefragt werden. Aufgrund der dargestellten Maßnahmen sowie der veränderten Kollektionsstruktur erachten wir die Eintrittswahrscheinlichkeit, nicht der jeweiligen Jahreszeit entsprechende Ware liefern zu können als gering ein. Das Ausmaß wird jedoch als wesentlich eingeschätzt. Damit klassifizieren wir das Risiko aus wetterbedingt ungünstigen Rahmenbedingungen insgesamt als ein bedeutendes Risiko.

Makroökonomische und Geopolitische Risiken
Ökonomische, geopolitische und regulatorische Rahmenbedingungen sowie die konjunkturelle Entwicklung in den einzelnen Ländern und Absatzmärkten können einen wesentlichen Einfluss auf

die Entwicklung der Konsumausgaben und somit auch auf die Umsatz- und Ertragslage der GERRY WEBER Gruppe haben. Für unser Geschäftsmodell sind vor allem die Konsum- sowie die Anschaffungsneigung der privaten Haushalte von besonderer Bedeutung. Diese werden unter anderem durch die Konjunkturerwartungen, die Einkommensverhältnisse der privaten Haushalte aber auch die Arbeitslosenzahlen beeinflusst.

Auch geopolitische Ereignisse oder Änderungen des regulatorischen Umfelds, wie z.B. die Unruhen im Nahen und Mittleren Osten, die politischen Veränderungen in der Türkei oder Handelssanktionen könnten sich negativ auf die Nachfrage der Verbraucher und somit auf unsere Geschäftsentwicklung auswirken. Ein solcher Negativtrend in der Konsumneigung könnte neben einem Absatzrückgang auch zu erhöhtem Margendruck führen. Ein Aufschwung der russischen Wirtschaft hingegen, wie er sich im abgelaufenen Geschäftsjahr abzeichnete, könnte zu einem Anstieg der Umsätze und Erträge in dieser Region führen. Unsere diversifizierten Vertriebsstrukturen in verschiedenen Ländern und Regionen sowie die gezielte regionale Ausweitung der Markenpräsenz reduziert die Abhängigkeit von einzelnen Regionen und lässt uns auch an positiven Entwicklungen partizipieren. Durch die Vielfalt unserer Marken sind wir in der Lage, neue Märkte und Kundenpotenziale zu erschließen und möglichen Nachfragerückgängen in den einzelnen Märkten entgegenzutreten. Mit der neuen Marke talkabout und zukünftig auch mit unserer reinen Online-Marke gr[8]ful haben wir die Anzahl der Marken im Portfolio erhöht und vermindern sukzessive die Abhängigkeit des Unternehmenserfolges von einzelnen Marken oder Kundenzielgruppen. Darüber hinaus verfügt unsere Stammkundin über alle Marken des Portfolios hinweg über ein höheres Durchschnittseinkommen und ist somit weniger von konjunkturellen Schwankungen betroffen. Vor diesem Hintergrund schätzen wir das Schadensausmaß einer negativen konjunkturellen bzw. geopolitischen Entwicklung, verbunden mit einer Verschlechterung der Konsumneigung der Verbraucher auf unser Geschäftsmodell als moderat ein. Derzeit schätzen wir auch die Eintrittswahrscheinlichkeit als gering ein. Somit stufen wir dieses Risiko als mittleres Risiko ein.

Risiko höherer Gewalt

Neben politischen und regulatorischen Veränderungen können auch unvorhersehbare Ereignisse wie z.B. terroristische Handlungen und Umweltkatastrophen einen negativen Einfluss auf die Geschäftsentwicklung der GERRY WEBER Gruppe haben. Auf der einen Seite können solche Ereignisse die Beschaffung unserer Waren erschweren und auf der anderen Seite können sie das Risiko von Umsatzeinbußen in den Absatzmärkten erhöhen. Mit dem Ziel das Risiko höherer Gewalt in unseren Beschaffungsmärkten zu minimieren, hat die GERRY WEBER Gruppe ein flexibles Beschaffungssystem entwickelt, welches einen schnellen und unkomplizierten Wechsel von Produktionspartnern ermöglicht. Um das Risiko höherer Gewalt in unseren Absatzmärkten so gering wie möglich zu halten, werden GERRY WEBER Produkte überwiegend in Ländern mit stabilen politischen Rahmenbedingungen vertrieben. Für mögliche Schäden aus Umweltkatastrophen haben wir, soweit es uns möglich ist, Versicherungen

143

GERRY WEBER Core-Geschäfte im Rahmen von FIT4GROWTH geschlossen

abgeschlossen, die den Schadensfall abdecken. Trotzdem können wir temporäre Auswirkungen, z. B. durch Geschäftsschließungen aufgrund terroristischer Anschläge, nicht ausschließen. Die Risiken aus höherer Gewalt schätzt die Gesellschaft derzeit als eher unbedeutend ein. Einem Rückgang des Globalen Terrorindex für 2017 steht eine leichte Erhöhung der Todesfälle aus Klimakatastrophen gegenüber, was eine unverändert niedrige Eintrittswahrscheinlichkeit impliziert. Wir halten die Eintrittswahrscheinlichkeit für unwahrscheinlich und das Schadensausmaß für sehr gering.

Branchen- und Marktrisiken

Mode- und Kollektionsrisiko

Unser Geschäftsmodell umfasst das Design, die Entwicklung, Herstellung und den Vertrieb von Modekollektionen und Accessoires. Die Herausforderung dabei besteht darin, die richtigen Trends rechtzeitig zu erkennen und diese in attraktive, den Bedürfnissen unserer Kundengruppen entsprechende Kollektionen umzusetzen. In diesem Zusammenhang besteht das Risiko, dass Trends bzw. Veränderungen der Kundenbedürfnisse nicht oder zu spät erkannt werden oder Teile der Kollektionen nicht den aktuellen Bedürfnissen unserer Kundinnen entsprechen. Eine mangelnde Attraktivität unserer Mode könnte zu Umsatz- und Ertragsverlusten führen und gegebenenfalls das Markenimage nachhaltig beschädigen.

Um aktuelle Trends rechtzeitig zu erkennen, beobachten wir die nationalen und internationalen Modemärkte und adaptieren die sich dort abzeichnenden Trends für unsere Zielgruppen. Regelmäßige Kundenbefragungen sowie das Feedback von unseren Modeberaterinnen auf unseren eigenen Verkaufsflächen helfen uns, die Anforderungen unserer Kundinnen frühzeitig zu erfassen und in unseren Kollektionen umzusetzen. Ferner nutzen wir die Informationen aus dem Online-Handel sowie von rund 6.000 Verkaufsstellen, um diese Kenntnisse für die

Entwicklung der neuen Kollektionen zu nutzen. Die GERRY WEBER Gruppe repräsentiert fünf Markenfamilien, was die Wahrscheinlichkeit einer totalen Fehlentwicklung aller Kollektionen deutlich reduziert. Mit den zwei neuen Marken talkabout und zukünftig auch gr[8]ful wird dieses Risiko sukzessive auf noch mehr Marken und Kollektionen verteilt. Die schrittweise Minimierung des Vororderanteils bei unseren Marken TAIFUN und SAMOON für die Wholesalekunden führt zu einem flexibleren und nachfrageorientierterem Warenmanagement und sorgt zusätzlich dafür, dass zeitnäher und kundenwunschorientierter auf die Nachfrage nach einzelnen Trends eingegangen werden kann.

Vor diesem Hintergrund erachten wir die Wahrscheinlichkeit als gering, dass unsere Kollektionen nicht den Trends und Anforderungen unserer Kundinnen entsprechen. Falls es jedoch zu einem solchen Fall kommt, schätzen wir das Ausmaß als wesentlich ein. Damit klassifizieren wir das Risiko als bedeutendes Risiko.

Risiko im Zusammenhang mit einer veränderten Kundenstruktur

Wie die GERRY WEBER Gruppe sind auch unsere Wholesale-Kunden internen und externen Risiken ausgesetzt, die deren Umsatz-, Ertrags- und Liquiditätslage negativ beeinflussen können. Ein Nachfragerückgang der Endkunden kann die Geschäftslage unserer Wholesale-Partner ebenso verschlechtern wie es negative Auswirkungen auf unseren eigenen Retail haben kann. Die Folge könnte sein, dass bestehende Wholesale-Kunden ganz wegfallen oder ihre Bestellvolumina bei der GERRY WEBER Gruppe reduzieren. Ferner könnte der Markteintritt neuer Mode- oder Handelsunternehmen zu einer Verdrängung bestehender Handelspartner führen. Auch die derzeit voranschreitende Konsolidierungstendenz im Markt könnte die Anzahl an potenziellen Vertriebspartnern für die GERRY WEBER Marken reduzieren. Andererseits entstehen durch die zunehmende Digitalisierung der Modebranche neue Online-Händler, die zusätzliches Vertriebspotenzial darstellen.

Den aus diesen Risiken resultierenden Umsatz- und Ertragsverlusten wirken wir einerseits durch unser eigenes Retail-Geschäft, aber auch durch die Ausweitung der Wholesale- und Online-Kundenstruktur entgegen. Darüber hinaus reduzieren wir durch die Präsenz in unterschiedlichen Ländern und Regionen sowie durch die Verteilung des Umsatzes auf mehrere Marken die Abhängigkeit von wenigen großen Kunden. Kein Wholesale-Kunde generiert derzeit ein Umsatzvolumen von über 5 % des gesamten Wholesale-Umsatzes.

Wir haben Maßnahmen und Programme definiert, um unsere Wholesale-Kunden u. a. bei der Warenpräsentation und der Flächenbestückung zu unterstützen, die Attraktivität von GERRY WEBER als Partner zu verbessern und unsere Kunden langfristig an uns zu binden. Die Einführung der Marke talkabout exklusiv für die Wholesale-Kunden steigert zusätzlich die Attraktivität der GERRY WEBER Gruppe als Partner. Mit der Verringerung des Vororderanteils an der Gesamtkollektion

sorgen wir für größere Flexibilität des Wholesale-Kunden und ein trend- und nachfrageorientierteres Warenmanagement. Hierdurch sinkt das Orderrisiko des Wholesale-Kunden, was ebenfalls die Attraktivität der GERRY WEBER Gruppe als Partner erhöht. Letztgenannte Maßnahme ist im abgelaufenen Geschäftsjahr sukzessive zunächst für die Marken TAIFUN und SAMOON eingeführt worden.

Aufgrund der dargestellten Maßnahmen, der Fragmentierung des Modemarktes sowie der Diversifizierung unserer Vertriebsstrukturen erachten wir das Risiko, welches sich aus einer veränderten Kundenstruktur ergibt, als unbedeutendes Risiko. Dabei schätzen wir die Eintrittswahrscheinlichkeit als unwahrscheinlich und die Auswirkungen, die ein solcher Fall auf unser EBIT hätte, als gering ein.

Risiko im Zusammenhang mit einer veränderten Wettbewerbsstruktur

Der Eintritt neuer Wettbewerber in unser Marktsegment kann zu höherem Wettbewerb und, damit verbunden, zu einem Verlust von Marktanteilen führen. Auch könnten sich durch eine veränderte Preisstruktur des Wettbewerbs unsere Margen verschlechtern. Wir wirken dem Eintritt neuer Mitbewerber in unser Marktsegment entgegen, indem wir durch das gute Preis-Leistungsverhältnis unserer Produkte, die einzigartige Modeaussage unserer Kollektionen sowie unsere individuellen Vertriebs- und Serviceleistungen für unsere Kundinnen unseren Marktanteil festigen und die Markteintrittsbarrieren für neue Marktteilnehmer erhöhen. Die derzeitige Konsolidierungswelle in der Modebranche bietet jedoch auch Chancen unseren Marktanteil zu vergrößern. Dem entgegen wirkt die zunehmende Anzahl und die steigende Bedeutung von reinen Online-Händlern. Durch den wachsenden Anteil des Online-Geschäftes hat sich nicht nur das Wettbewerbsumfeld verändert, sondern insgesamt auch die Strukturen und Prozesse innerhalb der Modeindustrie im Allgemeinen.

Wir reduzieren die aus einer veränderten Wettbewerbsstruktur möglicherweise resultierenden Risiken durch eine Vielzahl von Maßnahmen. Qualitativ hochwertige und attraktive Kollektionen, die Unterstützung des Wholesales beim Warenmanagement oder die zunehmende Erweiterung unserer stationären und digitalen Serviceleistungen erhöhen die Kundenbindung und erschweren den Markteintritt neuer Wettbewerber. Aufgrund zunehmender Herausforderungen resultierend aus dem Online-Handel schätzen wir die Risiken aus einer veränderten Wettbewerbsstruktur, trotz der Konsolidierungswelle im

stationären Handel, als mittleres Risiko ein. Dabei haben wir die Chancen, die sich z. B. durch neue Online-Vertriebskanäle ergeben, nicht berücksichtigt. Entsprechend haben wir die Wahrscheinlichkeit, dass neue Wettbewerber in unser Marktsegment eintreten von unwahrscheinlich auf gering erhöht. Die direkten Auswirkungen auf unser Geschäft erachten wir ebenfalls als gering.

Unternehmensstrategische Risiken

Risiko im Zusammenhang mit dem Vertriebssegment Retail

Die Vertikalisierung des Geschäftsmodells ist eine wesentliche Strategie zur Weiterentwicklung der GERRY WEBER Gruppe. Neben der Vertikalisierung des Vertriebssegmentes Wholesale, z. B. durch die Einführung von Partnerschaftsmodellen sowie der teilweisen Übernahme der Warensteuerung auf den Verkaufsflächen, spielte in den letzten fünf Jahren, vor der Einführung des Programms zur Neuausrichtung FIT4GROWTH, Anfang 2016 insbesondere der Ausbau der konzern eigenen Retail-Verkaufsflächen eine wesentliche Rolle bei der Umsetzung der GERRY WEBER Vertikalisierungsstrategie.

Grundsätzlich bedingt eine zunehmende Anzahl konzern-eigener Verkaufsflächen eine Erhöhung des Bestandsrisikos sowie eine Erhöhung der Umsatz- und Ertragsvolatilität. Eigene Retail-Flächen ermöglichen einerseits eine höhere Rohermargenrate als im Wholesale-Geschäft, führen andererseits aber auch zu höheren Fixkosten aus Mieten und Personalkosten. Nachfrage- und damit verbundene Umsatzrückgänge könnten sich negativ auf die Profitabilität der GERRY WEBER Gruppe auswirken, da bei konstanten Fixkosten die Marge sinken könnte. Fixkosten könnten nicht schnell genug reduziert bzw. umsatzabhängig gesteuert werden.

Insbesondere in Zeiten sinkender Kundenfrequenzen und einem veränderten Konsumverhalten hängt der Erfolg des eigenen Retail-Geschäftes auch von der richtigen Standortwahl ab. Es besteht das Risiko, dass Geschäfte die Zielprofitabilität nicht erreichen und nur einen geringeren Anteil oder sogar einen Verlust zum Konzernergebnis beitragen. Dies könnte sich ebenfalls negativ auf die Umsatz- und Ertragslage der GERRY WEBER Gruppe auswirken. Ein solches Szenario ist auch im Zusammenhang mit anderen Risiken zu sehen, wie etwa einer veränderten Wettbewerbsstruktur oder atypischen Witterungsbedingungen, die Ursache für einen wirtschaftlich unattraktiven Geschäftsverlauf einzelner Verkaufsstellen sein können.

Vor dem Hintergrund eines sich verändernden Konsumverhaltens der Endverbraucher, sinkender Kundenfrequenzen, insbesondere in kleineren und mittleren Städten, sowie der zunehmenden Bedeutung des Online-Handels hat sich GERRY WEBER Anfang 2016 dazu entschieden, teilweise eigene Geschäfte der Marken GERRY WEBER, TAIFUN und SAMOON (GERRY WEBER Core) zu schließen. Im Rahmen des Programmes FIT4GROWTH wurden bis zum 31. Oktober 2017 143 eigene Retail-Geschäfte geschlossen, im Gegenzug aber auch

122 HALLHUBER Verkaufsflächen in den letzten zwei Jahren eröffnet. Trotz der Geschäftsschließungen erachten wir das Risikopotenzial aus dem Retail-Geschäft immer noch als bedeutend. Bei sich weiterhin verschlechternden Marktbedingungen könnte es zu einer weiteren Verschlechterung der Profitabilität des eigenen Retail kommen. Auch könnten bereits eingeleitete Maßnahmen zur Verbesserung der Profitabilität nicht die gewünschten Erfolge erzielen oder deren Umsetzung sich verzögern.

Den aus dem Retail-Geschäft erwachsenden Risiken treten wir mit verschiedenen Maßnahmen entgegen: Vor der Planung und Neueröffnung einer Verkaufsfläche werden detaillierte Standortanalysen sowie Analysen des Markt- und Kundenpotenzials durchgeführt. Dies betrifft derzeit überwiegend die Neueröffnung von Verkaufsflächen von HALLHUBER. Dabei werden überwiegend Concession-Flächen eröffnet, deren Risikoprofil deutlich unterhalb des Risikos aus einem Monolabel Store liegt.

Zur besseren Steuerung der Fixkosten wurden Maßnahmen ergriffen, um die Personal- und Mietkosten des Retail-Bereiches zu flexibilisieren. Dazu zählen unter anderem die Implementierung eines zentral gesteuerten Arbeitszeitmanagements sowie die Einführung variabler Gehaltsbestandteile im Retail-Segment ebenso wie die Vereinbarung umsatzabhängiger Mieten, z. B. bei den Concession-Flächen. Darüber hinaus wurden Maßnahmen definiert, um die Flächenproduktivität und -profitabilität der eigenen Retail-Stores zu verbessern.

Aufgrund anhaltend schwieriger Rahmenbedingungen wie niedrigen Kundenfrequenzen in den Innenstädten, den damit verbundenen externen Risiken sowie der Bedeutung des Segmentes Retail für den Gesamtkonzern, erachten das Retail-Risiko als bedeutend für die GERRY WEBER Gruppe. Aufgrund der bereits eingeleiteten Maßnahmen und der bestehenden Überwachungstools schätzen wir die Eintrittswahrscheinlichkeit als mittel ein und die Auswirkungen als moderat.

Marken- und Corporate Image-Risiko

Ein positives Markenimage und die nachhaltige Positionierung unserer Marken ist die Basis für den wirtschaftlichen Erfolg der GERRY WEBER Gruppe. Attraktive und bedarfsgerechte Mode, die Begehrlichkeit der einzelnen Marken, der hohe Qualitätsstandard und die gute Passform unserer Mode sind unverwechselbare Merkmale und bilden die Basis für das Markenimage. Eine klare Markenpositionierung und deren gezielte Kommunikation sowie eine eindeutige Definition und Ansprache unserer Zielgruppen unterstützen die positive Wahrnehmung der GERRY WEBER Markenwelt.

Das Corporate Image der GERRY WEBER Gruppe wird sowohl durch das Image der Marken als auch durch die Wahrnehmung der einzelnen Interessengruppen, wie z. B. Kunden, Aktionäre, Lieferanten und Mitarbeiter geprägt. Für unsere Zielgruppe unattraktive Kollektionen, die mangelnde Einhaltung unserer Qualitätsansprüche, eine nicht eindeutige Markenpositionierung, aber auch die Nichteinhaltung von nationalen und internationalen Gesetzen und Sozialstandards durch unsere Partner sind potenzielle Risiken, die das GERRY WEBER Image negativ beeinträchtigen könnten. Ferner können unvorhergesehene, von der Öffentlichkeit als negativ angesehene Ereignisse wie z. B. die Nicht-Einhaltung von Umsatz- und Ertragsprognosen, Entlassungen von Mitarbeitern oder allgemeine Misserfolge das Image der GERRY WEBER Marken und des Konzerns negativ beeinflussen.

Verschiedene Marketing-, Event- und Sponsoringmaßnahmen dienen der Positionierung unserer Marken und damit zur Reduzierung des Marken- und Corporate Image-Risikos. Die einzelnen Marken werden sowohl am Point-of-Sale als auch im Online-Shop entsprechend ihres Markenimages individuell präsentiert. Der Relaunch unseres Online-Shops im März 2016 ermöglicht es, die einzelnen Zielgruppen noch bedarfsorientierter anzusprechen und die Marken individuell vorzustellen.

Um die Einhaltung unserer hohen Qualitätsstandards sicherzustellen, durchlaufen unsere Fertigungspartner vor ihrer Zulassung als Produzenten der GERRY WEBER Gruppe umfangreiche Audits. Neben der Prüfung der Fertigungsmöglichkeiten und des Know-hows des Partners wird auch die Einhaltung der nationalen und internationalen Gesetze und Sozialstandards kontrolliert. Während der Herstellung sind unsere Mitarbeiter vor Ort und kontrollieren, ob vorgegebene Standards umgesetzt und eingehalten werden. Abschließend wird unsere Ware nochmals durch interne und externe Experten auf Qualitätsstandards hin überprüft. Diese Prozesse werden durch ein konzernweites Compliance-Managementsystem ergänzt.

Vor dem Hintergrund des Geschäftsverlaufes der letzten beiden Jahre, der Durchführung unseres Programms zur Neuausrichtung FIT4GROWTH sowie der damit verbundenen medialen Darstellung der GERRY WEBER Gruppe schätzen wir die Eintrittswahrscheinlichkeit, dass es zu einer nachhaltigen Schädigung des Markenimages kommen kann als mittel ein. Das Ausmaß halten wir im Eintrittsfall für moderat. Folglich kategorisieren wir dieses Risiko als bedeutend ein.

Investitionsrisiko

Neben dem Investitionsrisiko, das mit der Neueröffnung von eigenen Verkaufsflächen verbunden ist, können Fehlinvestitionen und/oder Abweichungen von Plankosten für andere Investitionsprojekte die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der GERRY WEBER Gruppe negativ beeinflussen.

In den kommenden Geschäftsjahren wird unsere Marke HALLHUBER weiterhin kontrolliert und planmäßig expandieren. Neben eigenen Geschäften soll insbesondere in risikoärmere Concession-Flächen investiert werden. Der Anteil an geplanten



MIO. EURO

Sonderaufwendungen
resultierend aus FIT4GROWTH.

HALLHUBER Concession-Flächen an den gesamten Eröffnungen für das Geschäftsjahr 2017/18 beträgt etwa 75%. Für die Marken GERRY WEBER, TAIFUN und SAMOON ist nur eine äußerst geringe Anzahl an Neueröffnungen geplant. Daneben sind für das laufende Geschäftsjahr Investitionen im Rahmen der Digitalisierung des Geschäftsmodells und der Ausweitung unserer Online-Aktivitäten in Höhe von rund EUR 10 Mio. vorgesehen. Gebündelt und koordiniert werden diese Maßnahmen in der neu gegründeten E-GERRY WEBER Digital GmbH, einem Think-Tank für zukunftsweisende Digitalprojekte, sowie unserem Bereich E-Commerce. Ferner wird ein Teil des Investitionsvolumens für die stetige Anpassung und Erneuerung unserer IT-Strukturen und -Systeme verwendet. Größere Investitionsprojekte sind darüber hinaus nicht vorgesehen. Vor diesem Hintergrund sowie aufgrund unserer Überwachungsmaßnahmen und Budgetkontrollen erachten wir die Eintrittswahrscheinlichkeit von zukünftigen Fehlinvestitionen als eher unwahrscheinlich. Die Vielzahl kleinerer und mittlerer Projekte führt entsprechend zu einer sehr geringen Auswirkung auf die Ertragslage der GERRY WEBER Gruppe. Das Risiko von Fehlinvestitionen wird daher als unbedeutend klassifiziert.

Programm zur Neuausrichtung FIT4GROWTH

Das sich stetig verändernde Kaufverhalten der Kunden, sinkende Frequenzen in den Innenstädten und Einkaufszentren, der weiter zunehmende Online-Handel, aber auch die immer kürzer werdenden Trendzyklen haben die Rahmenbedingungen für unser Geschäft nachhaltig verändert. Die andauernd schwierige Situation in der gesamten Modebranche, aber auch interne Fehlentwicklungen haben dazu geführt, dass die Umsätze und die Profitabilität der GERRY WEBER Gruppe deutlich belastet wurden. Um

diesen negativen Entwicklungen entgegenzuwirken und die GERRY WEBER Gruppe auf die sich verändernden Marktbedingungen auszurichten, hat der Vorstand bereits zu Beginn des Geschäftsjahres 2016 das Programm zur Neuausrichtung FIT4GROWTH für den GERRY WEBER Core-Bereich implementiert. Das Programm hat zum Ziel, sowohl das Wachstum als auch die nachhaltige Profitabilität der GERRY WEBER Gruppe zu ermöglichen und langfristig zu sichern.

Das Programm zur Neuausrichtung FIT4GROWTH wurde zum Ende des abgelaufenen Geschäftsjahres 2016/17 erfolgreich abgeschlossen. Das Programm umfasste vier Bausteine: (1) Retail optimieren, (2) Strukturen und Prozesse anpassen, (3) Wholesale stärken und (4) Marken modernisieren. Die vorgestellten Maßnahmen hatten zum Ziel, zukünftiges Umsatzwachstum zu ermöglichen, die Effizienz der Prozesse und Abläufe zu verbessern, die Kosten zu reduzieren sowie den Rohertrag zu steigern. Im Rahmen der Umsetzung des Programms FIT4GROWTH wurden unterschiedliche Maßnahmen definiert, deren Umsetzung Umsatz und Ertrag der GERRY WEBER Gruppe belastet haben. Die Konsolidierung des Filialnetzes und die Effizienzmaßnahmen führten einerseits zu Umsatzrückgängen aufgrund von Geschäftsschließungen und andererseits zu außerordentlichen Einmalaufwendungen und Abschreibungen. Nach EUR 31,2 Mio. im Geschäftsjahr 2015/16 betrug diese Einmalaufwendungen im Berichtszeitraum 2016/17 EUR 9,6 Mio. und liegen damit EUR 3,6 Mio. über den budgetierten Belastungen von EUR 6,0 Mio. für FIT4GROWTH.

Eine ausführliche Darstellung der umgesetzten Maßnahmen und Ergebnisse des Programms zur Neuausrichtung kann den Seiten 76 ff. in diesem Geschäftsbericht entnommen werden. Auch wenn das Programm zum 31. Oktober 2017 abgeschlossen wurde, werden wir weiterhin an der stetigen Verbesserung unserer Ziele arbeiten. Im Geschäftsjahr 2017/18 wird der Fokus neben einer kontinuierlichen Optimierung unseres Store-Portfolios und der regelmäßigen Überprüfung und Anpassung unserer Prozesse vor allem auf der Modernisierung und Positionierung unserer Marken liegen. Dies umfasst auch die stetige Überprüfung unserer Abläufe im Bereich der Kollektionsentwicklung und Sortimentsgestaltung. Die Modernisierung unserer Marken, insbesondere der Marke GERRY WEBER, und der damit verbundenen Aufwertung, benötigt bis zur völligen Entfaltung einige Saisonverläufe. Die vollzogenen Veränderungen innerhalb der Kollektionen werden u. a. über Imagekampagnen sowie Maßnahmen am Point-of-Sale kommuniziert und benötigen zur Durchsetzung bei der Kundin eine nachhaltige Bestätigung.

Vor dem Hintergrund, dass das Programm zur Neuausrichtung mit seinen definierten Maßnahmen im festgesetzten Zeitrahmen zum 31. Oktober 2017 erfolgreich abgeschlossen wurde, sehen wir das Risiko der Umsetzung des Programms FIT4GROWTH als nicht mehr gegeben an. Aufgrund der Vergleichbarkeit mit dem Vorjahr und zur besseren Nachvollziehbarkeit führen wir es jedoch in diesem Risikobericht noch einmal auf.

Finanzwirtschaftliche Risiken

Währungsrisiko

Die Währungsrisiken der GERRY WEBER International AG resultieren aus der internationalen Ausrichtung der geschäftlichen Aktivitäten, insbesondere auch im Hinblick auf die teilweise Beschaffung und den Vertrieb in Ländern außerhalb der Eurozone. Hinzu kommt die zunehmende

20

MIO. EURO

planmäßige Tilgung des
1. Schuldscheindarlehens.

konzerninterne Finanzierung von Nicht-Euro-Gesellschaften wie zum Beispiel die Tochtergesellschaften in Großbritannien, Schweden, Norwegen oder Russland. Des Weiteren bestehen Wechselkursrisiken aus der Umrechnung des Nettovermögens sowie der Erträge und Aufwendungen von Tochtergesellschaften außerhalb der Eurozone.

Risiken im Währungsbereich entstehen durch die sich permanent verändernden Marktbewertungen und den sich daraus ergebenden Volatilitäten. Voraussetzung für eine Ergebnisbelastung ist das Vorhandensein offener Devisenpositionen. Als „offen“ wird eine Position dann bezeichnet, wenn zu einer Position keine Gegenposition in Form eines Grundgeschäftes bzw. eines Absicherungsgeschäftes besteht.

Währungsrisiken, die sich aus der Beschaffung außerhalb der Eurozone ergeben, wirken wir durch Währungsabsicherungsmaßnahmen entgegen. Da wir einen Teil unserer Waren in USD beziehen, könnte insbesondere eine weitere Schwächung des Euro gegenüber dem USD zu einer Erhöhung der Beschaffungskosten und damit zu einer Verminderung der operativen Marge führen. Der sich aus der Beschaffung ergebende USD-Bedarf wird auf Grundlage der Planrechnungen für jede einzelne Kollektion ermittelt und zu 100 % durch Devisentermingeschäfte abgesichert. Die Laufzeit der abgeschlossenen Devisenderivate beträgt in der Regel 12–24 Monate. Ergibt sich während des Saisonverlaufs ein zusätzlicher Fremdwährungsbedarf wird, falls notwendig, eine zusätzliche Absicherung vorgenommen. Die GERRY WEBER International AG betreibt darüber hinaus keinen Handel mit Finanzinstrumenten. Ferner können aufgrund unseres flexiblen Sourcing Systems und der Anzahl von geprüften Produktionspartnern in verschiedenen Ländern Währungsrisiken vermieden werden.

Konzerninterne Währungsrisiken werden auch durch natürliches Hedging minimiert, sodass sich Einnahmen und Aufwendungen in Fremdwährung nahezu ausgleichen. Gemäß den Anforderungen von IFRS 7 haben wir die Auswirkung von Veränderungen der für uns wichtigsten Wechselkursschwankungen auf das Eigenkapital untersucht und im Anhang unter Abschnitt H dargestellt.

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

Risiko von Forderungsausfällen

Ein Ausfallrisiko von Forderungen entsteht, wenn ein Kunde oder ein anderer Geschäftspartner seinen finanziellen Verpflichtungen nicht, teilweise oder mit zeitlicher Verzögerung nachkommt. Ausfallrisiken ergeben sich hauptsächlich aufgrund von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen.

Zur Vermeidung von Forderungsausfällen wird die notwendige Bonität unserer Kunden vor Abschluss der Leistungserbringung und auch während der Geschäftsbeziehung mit GERRY WEBER kontinuierlich überwacht. Bei unzureichender Kreditversicherung potenzieller und bestehender Kunden verlangen wir von unseren Kunden die Zahlung durch Vorkasse. Ist dies ebenfalls nicht möglich, behalten wir uns vor, diesen Kunden vorerst nicht zu beliefern. Im Allgemeinen richten sich vereinbarte Zahlungsregelungen u. a. nach der Länge und dem Volumen der Geschäftsbeziehung sowie den Erfahrungen vorangegangener Geschäfte. Außerdem beobachten und kontrollieren wir kontinuierlich das Zahlungsverhalten unserer Kunden. Trotz dieser Prüfungen und unseres Forderungsausfallmanagements kann es zu verspäteten Zahlungen oder sogar Ausfällen von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen kommen. Die Wirksamkeit dieser Handhabung zeigt sich deutlich in unserer Forderungsausfallquote, die derzeit bei konzernweit 0,1% liegt. Aufgrund der implementierten Maßnahmen betrachten wir die Eintrittswahrscheinlichkeit von Forderungsausfällen eher als unwahrscheinlich und das Ausmaß auf unser EBIT als gering. Insgesamt schätzen wir das Risiko aus Forderungsausfällen daher als unbedeutend ein.

Finanzierungs- und Liquiditätsrisiko

Beim Liquiditätsrisiko besteht die Gefahr, dass liquide Mittel zur Erfüllung von Zahlungsverpflichtungen nicht in ausreichendem Maße zur Verfügung stehen oder nur zu überhöhten Kosten beschafft werden können. Zur

jederzeitigen Sicherung der Zahlungsverbindlichkeiten sowie der finanziellen Flexibilität werden in Abstimmung mit der Finanz- und rollierenden Liquiditätsplanung ausreichend liquide Mittel und Kreditlinien vorgehalten. Das operative Geschäft des Unternehmens wird überwiegend über Eigenkapital finanziert. Zur Finanzierung des Logistikzentrums sowie zum Erwerb von HALLHUBER wurden zwei Schuldscheindarlehen über EUR 75 Mio. und EUR 140 Mio. aufgenommen. Sicherheiten wurden nicht gestellt, ebenso umfassen die abgeschlossenen Schuldscheindarlehen keine Covenants. Tilgungen wurden bereits im November 2016 planmäßig vorgenommen. Entsprechend stellt das Finanzierungs- bzw. Liquiditätsrisiko bei GERRY WEBER ein undeutendes Risiko dar. Selbst im Falle einer Veränderung der Kreditvergabepolitik von Banken sehen wir sowohl das Risiko nicht jederzeit ausreichender liquider Mittel zur Verfügung zu haben als auch das Risiko mangelnder Fremdfinanzierungen zu attraktiven Konditionen zu erhalten als unbedeutend an. Die Eintrittswahrscheinlichkeit ist unwahrscheinlich und das Ausmaß sehr gering.

Zinsrisiko

Zinsrisiken entstehen durch sich verändernde Marktzinsen die sich auf zukünftige Zinszahlungen für variabel verzinsliche Geldanlagen und -aufnahmen auswirken können. Wesentliche Zinserhöhungen können daher die Ertrags-, Liquiditäts- und die Finanzlage des Konzerns belasten. Die GERRY WEBER International AG minimiert dieses Risiko, indem sie langfristige Verbindlichkeiten zu größtenteils festen Zinssätzen aufnimmt. Um saisonal abhängige Liquiditätsspitzen mit variablen Zinsvereinbarungen bzw. die variablen Tranchen der Schuldscheindarlehen abzufangen, werden bei Bedarf Zinsderivate zur Sicherung abgeschlossen. In vertretbarem Maße können auch variable Zinsen sinnvoll sein, um von niedrigen Zinsen profitieren zu können.

Das zur Finanzierung des Logistikzentrums aufgenommene Schuldscheindarlehen in Höhe von EUR 75 Mio. ist mit festen und variablen Zinstranchen ausgestattet. Die fixen Tranchen haben einen durchschnittlichen Zinssatz von 2,3%. Die variable Tranche wurde im November 2016 planmäßig getilgt. Ferner hat die Gesellschaft ein weiteres Schuldscheindarlehen mit einem Volumen von EUR 140 Mio. platziert. Das Schuldscheindarlehen diente zur Finanzierung der HALLHUBER Akquisition. Der durchschnittliche festverzinsliche Zinssatz dieses Schuldscheindarlehens wurde mit 1,5% abgeschlossen. Die von unserer Tochtergesellschaft HALLHUBER im Jahr 2013 platzierte Anleihe mit einem Zinssatz von 7,25% wurde im Geschäftsjahr 2015/16 fristgerecht zum 18. Juni 2016 zurückgezahlt. Die Rückzahlung hat sich im Vergleich der Geschäftsjahre positiv auf die Zinsaufwendungen der gesamten GERRY WEBER Gruppe ausgewirkt.

Vor dem Hintergrund der zinsgünstigen Finanzierungsstruktur, des hohen Eigenkapitalanteils der GERRY WEBER International AG sowie des derzeit niedrigen Zinsniveaus, erachten wir sowohl die Eintrittswahrscheinlichkeit als auch das Ausmaß

des Zinsänderungsrisikos als unwahrscheinlich bzw. sehr gering und kategorisieren damit das Zinsrisiko als unbedeutend.

Leistungswirtschaftliche Risiken

Absatz- und Warenbestandsrisiko aus dem Wholesale-Geschäft

Das Absatz- und Warenbestandsrisiko resultierend aus dem Retail-Geschäft ist unter dem „Risiko aus dem Retail-Geschäft“ erläutert.

Aufgrund der zunehmenden Warenbevorratung für das Wholesale-Segment besteht auch in diesem Vertriebssegment ein Absatz- und Warenbestandsrisiko. Im Rahmen der im letzten Geschäftsjahr implementierten Partnerschaftsmodelle mit ausgewählten Wholesale-Partnern nimmt GERRY WEBER, je nach Status und den Bedingungen des Partnerschaftsmodells, einen vorher definierten Teil der am Ende einer Saison verbleibenden Ware zurück bzw. tauscht diese gegen neue Ware aus. Als Folge steigt das Retourenrisiko und somit das Absatz- und Warenbestandsrisiko für die GERRY WEBER Gruppe.

Des Weiteren wurde das Warenmanagement für unsere Wholesale-Kunden angepasst. GERRY WEBER übernimmt bei einem Teil der Wholesale-Kunden den Austausch und das Replacement von vorher festgelegten Artikeln. Auch durch den Austausch von Produkten kann sich das Risiko zunehmender Warenbestände am Ende einer Saison erhöhen. Ebenso stieg das Warenbestandsrisiko durch die Zunahme von Ganzjahresware (Never-out-of-Stock-Ware) als Bestandteil einer Kollektion. Für diese nicht saisonalen Produkte muss zur Bedienung von Nachbestellungen Ware vorgehalten werden.

Mit Ausweitung der Partnerschafts- und Depotmodelle könnte das Volumen an Ware zunehmen, das GERRY WEBER von seinen Wholesale-Kunden zurücknimmt. Entsprechend steigt das Warenbestandsrisiko aus dem Wholesale-Segment. Im Gegenzug wurde der Anteil von saisonalen und kurzfristig produzierbaren Produkten erhöht, wodurch ein gegenläufiger Effekt eintreten kann.

Zur Bedienung möglicher Nachbestellungen unserer Wholesale-Partner innerhalb des Saisonverlaufes können die flexiblen Einkaufsvolumina (Open-to-buy-Limits) genutzt und Waren schnellstmöglich nachbestellt werden. Sollte dennoch für den Wholesale vorgesehene Ware am Ende einer Saison übrig sein, kann diese über die Outlets der GERRY WEBER Gruppe veräußert werden, was die Eintrittswahrscheinlichkeit des Bestandsrisikos aus dem Wholesale reduziert. Auch die Zusammenführung von Wholesale- und Retail-Beständen in einem Warenlager führt zu einer verbesserten Warensteuerung und somit zu einer Reduzierung der Warenbestände.

Auf Basis der implementierten Steuerungs- und Überwachungsmaßnahmen erachten wir die Eintrittswahrscheinlichkeit von nicht geplanten Überbeständen als mittel. Das

Ausmaß bei Eintritt dieses Risikos schätzen wir als gering ein, sodass das Absatz- und Warenbestandsrisiko als mittleres Risiko klassifiziert wird.

Beschaffungsrisiko

Unsere hohen Ansprüche an die Qualität und Passform der GERRY WEBER Produkte sowie die Einhaltung der Liefertermine bedingen hohe Anforderungen an unsere Lieferanten. Vor Aufnahme in den GERRY WEBER Lieferantenpool müssen sich alle potenziellen Produktionspartner verschiedenen Überprüfungen unterziehen, um unseren strengen Auswahlkriterien zu entsprechen. Neben technischen Fertigungsstandards und umfangreichem Know-how, einer Kapazitäts- und Bonitätsprüfung wird insbesondere auch die Einhaltung sozialer Standards sowie lokaler Gesetze überprüft. Auch nach Zulassung als GERRY WEBER Lieferant werden regelmäßig Qualitätskontrollen durchgeführt. GERRY WEBER Mitarbeiter aus den lokalen Beschaffungsbüros prüfen dabei die Einhaltung unserer Standards direkt vor Ort. Die Vergabe zur Herstellung von GERRY WEBER Produkten wird zentral durch unseren Bereich Beschaffung gesteuert. Dabei wird das Produktionsvolumen auf verschiedene, bereits durch uns auditierte Lieferanten in unterschiedlichen Regionen verteilt und somit das Ausfallrisiko reduziert.

Unsere Tochtergesellschaft HALLHUBER vergibt Beschaffungsaufträge an etablierte und geprüfte Beschaffungsagenturen, mit denen sie zum großen Teil bereits seit Jahren zusammenarbeitet. Eine Qualitätskontrolle zur Einhaltung der Produkt- und Materialqualität wird fortlaufend in der HALLHUBER Zentrale in München und durch externe Institute durchgeführt.

Risiken bei der Beschaffung können durch den Ausfall von Lieferanten oder verspätete Lieferungen entstehen. Ein kurzfristig notwendiger Lieferantenwechsel könnte zu Verzögerungen in der Belieferung und/oder zu erhöhten Beschaffungspreisen führen. Gleiches gilt im Falle gestiegener Beschaffungspreise aufgrund von Lohnerhöhungen, Handelsbeschränkungen und/oder höherer Zölle.

Darüber hinaus besteht trotz umfassender Qualitätsprüfungen das Risiko, dass Materialien oder Verarbeitungstechniken verwendet werden, die nicht unseren Vorgaben und damit unseren Qualitätsstandards entsprechen. Gleiches gilt für die Einhaltung von Sozialstandards und Arbeitsbedingungen bei den Lieferanten oder deren Zulieferern. Dies könnte das Image der GERRY WEBER Marken negativ beeinflussen.

Um dem Beschaffungsrisiko vorzubeugen, verfügt die GERRY WEBER Gruppe über ein verlässliches und geprüftes Netzwerk aus strategischen Zulieferpartnern bzw. bei HALLHUBER aus etablierten Beschaffungsagenturen. Dank der hauseigenen Produktentwicklung und den umfangreichen technischen Produktionsvorbereitungen im Hause GERRY WEBER, wie z. B. der Erstellung der Schnittmuster und der Skalierung der Größen in Halle/Westfalen, können wir zudem sehr schnell und flexibel die Produktionspartner wechseln. Aufgrund der Verteilung der Produktionsvolumina auf ein breites Lieferantenportfolio in verschiedenen Ländern, der eigenen lokalen Sourcing-Offices sowie der externen und internen Kontrollen durch anerkannte Prüfinstitute schätzen wir die Wahrscheinlichkeit, dass es zu Lieferungsverzögerungen und Mehrkosten aufgrund von Beschaffungsproblemen kommt als unwahrscheinlich ein. Das Auswirkungsmaß sehen wir als ebenfalls gering an. Damit ist das Risiko als ein unbedeutendes Risiko einzustufen.

Logistikrisiko

Seit Inbetriebnahme des eigenen Logistikzentrums im Jahr 2016 betreibt GERRY WEBER nahezu alle Logistikprozesse in Eigenverantwortung. Jede Störung der Logistikprozesse kann sich negativ auf unsere Fähigkeit, termingerecht und vollständig Ware auszuliefern auswirken. Die Folge wären Umsatzausfälle, zusätzliche Kosten sowie möglicherweise auch eine Verschlechterung der Kundenbeziehungen. Durch den Bau des eigenen Logistikzentrums wurden aus den acht durch externe Partner betriebenen Logistikzentren (GERRY WEBER Core und HALLHUBER) ein gemeinsames Warenlager für alle Vertriebskanäle. Eine genaue Allokation der eingehenden Produkte nach Vertriebskanal ist, bis derzeit noch auf das Online-Geschäft, seitdem nicht mehr erforderlich. Es gibt einen Warenbestand für alle Marken und Vertriebswege. Das neue zentralisierte Logistikkonzept vermindert somit das Risiko einer Fehlallokation von Waren auf die einzelnen Vertriebskanäle und reduziert die Kosten der Logistik.

Auch nach der erfolgreich abgeschlossenen Hochlaufphase kann es in den Logistikprozessen zu Verzögerungen und/oder Fehlallokationen kommen. Darüber hinaus können aufgrund der Erfahrungen im „Live-Betrieb“ technische und prozessuale Anpassungen notwendig sein. Dies kann Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der GERRY WEBER Gruppe haben. Trotzdem haben sich die Risiken aus der Logistik seit Abschluss der Hochlaufphase deutlich vermindert.

Unabhängig von unserem neuen Logistikzentrum kann es zu Verzögerungen oder sogar zum Warenverlust auf dem Transportweg vom Lieferanten zum Logistikzentrum bzw. zum Kunden kommen. Sollte dies zu Lieferverzögerungen oder -ausfällen führen, könnte sich dies ebenfalls negativ auf die Geschäftsentwicklung des Konzerns auswirken.

Dass es zu wesentlichen Ausfällen, Verzögerungen und/ oder fehlerhaften Auslieferungen kommt, bewerten wir mit einer eher geringen Wahrscheinlichkeit. Das Ausmaß der Auswirkungen erachten wir aufgrund der Vielzahl von Auslieferungen mit unterschiedlichen Volumina als ebenfalls gering. Insgesamt bewerten wir das Logistikrisiko als mittleres Risiko.

Informationstechnisches Risiko

Grundsätzlich besteht durch die zunehmende Digitalisierung und IT-technische Verknüpfung aller Geschäftsprozesse die Abhängigkeit von IT-Prozessen und Produkten. Es besteht das Risiko, dass IT-Komponenten bzw. -Systeme ausfallen, beeinträchtigt und/ oder durch externe Einflüsse verfälscht oder sogar zerstört werden können. Solche Beeinträchtigungen könnten zu einer Geschäftsunterbrechung führen. Projekte von wesentlicher Bedeutung für den Konzern könnten sich verzögern und damit teurer werden als geplant. Darüber hinaus könnte Cyberkriminalität, z. B. durch Virenprogramme zu Systemstörungen und schließlich zum Verlust von geschäftskritischen und/ oder vertraulichen Informationen führen.

Um dieses Risiko zu minimieren, haben wir eine Vielzahl von Maßnahmen und Überwachungsprozessen implementiert. Dabei nutzen wir sowohl interne als auch externe Ressourcen, um Ausfälle und Beeinträchtigungen unserer IT-Komponenten und -Prozesse zu vermeiden. Der Großteil unser Serverstrukturen wurde z. B. an ein externes Rechenzentrum ausgelagert, um einen noch besseren Schutz für unsere Systeme und Daten zu gewährleisten. Ferner haben wir Sicherungs- und Schutzsysteme implementiert, um dem Verlust und dem Missbrauch von Daten entgegenzuwirken.

Neben diesen Schutzmechanismen gegen externen Missbrauch oder Verlust sorgen wir auch konzernintern für größtmögliche Sicherheit im Umgang mit Daten und Informationen. Die nutzerabhängige Vergabe von Zugangsberechtigungen, die Protokollierung systemimmanenter Vorgänge, die eindeutige Zuordnung von Administratorrechten sowie umfassende Sicherungsmechanismen sollen die Sicherheit und Vertraulichkeit von Daten gewährleisten. Wir schätzen das grundsätzliche Risiko, dass der Ausfall von IT-Systemen zu finanziellen Auswirkungen führt, als eher gering und in seinem Ausmaß ebenfalls als gering ein.

Aufgrund der Einführung neuer wesentlicher IT-Systeme und Programme sowie der zunehmenden Digitalisierung bewerten wir die Wahrscheinlichkeit von zeitlichen Verzögerungen von Projekten als zusätzliches Risiko, jedoch mit geringer Eintrittswahrscheinlichkeit ein. Bei einem moderaten Ausmaß erachten wir das Informationstechnische Risiko insgesamt als mittleres Risiko für die GERRY WEBER Gruppe.

Sonstige Risiken

Personalrisiko

Das Engagement und die Fähigkeiten unserer Mitarbeiter sowie das von ihnen aufgebaute Expertenwissen sind entscheidende Faktoren für den Erfolg der GERRY WEBER Gruppe. Personalrisiken ergeben sich im Wesentlichen durch die Personalbeschaffung, mangelnde Qualifikation und durch Fluktuation der Mitarbeiter. Scheiden Mitarbeiter in Schlüsselpositionen aus dem Unternehmen aus oder fallen sie krankheitsbedingt aus, fließen wichtiges Know-how, Erfahrungen und Kompetenzen ab und es kann, gerade bei Führungspositionen, ein Vakuum entstehen, das zu Unsicherheiten nach innen wie außen führt. Diese Positionen nachzubersetzen, aber auch die Zeit der Überbrückung, kann die Ertragslage des Konzerns belasten. Um diese Risiken zu begrenzen, verfolgen wir unterschiedliche Ansätze: attraktive Vergütungs- und flexible Arbeitszeitmodelle, herausfordernde Aufgaben und vielfältige Karriereperspektiven sollen die Mitarbeiter an die GERRY WEBER Gruppe binden. Mit Hilfe der Schaffung neuer Ausbildungsplätze oder dem Ausbau von fachspezifischen Praktikanten- und Nachwuchsprogrammen investieren wir in die Nachwuchsförderung.

Insbesondere nach Abschluss des Programms FIT4GROWTH arbeiten wir auch weiterhin kontinuierlich daran, die Attraktivität der GERRY WEBER Gruppe als Arbeitgeber zu verbessern. Eine nachhaltige und vorausschauende Personalpolitik bleibt entsprechend weiterhin im Fokus unserer Gesellschaft.

Vor dem Hintergrund der in den letzten zwei Geschäftsjahren erfolgten Personalmaßnahmen und der Umsetzung des Programms zur Neuausrichtung erachten wir die Eintrittswahrscheinlichkeit von Personalrisiken derzeit als mittel. Das Ausmaß der genannten Risiken schätzen wir als gering ein, so dass insgesamt das Personalrisiko als mittleres Risiko definiert bleibt.

Rechtliche und Compliance Risiken

Durch Rechtstreitigkeiten entstandene Schäden können mit hohen Kosten verbunden sein und/ oder sich negativ auf das Image der GERRY WEBER Gruppe auswirken. Gleiches gilt bei



Verstößen gegen geltendes Recht und Sozialstandards sowie bei Nicht-Einhaltung von externen und internen Regeln und Normen.

Zur Vermeidung von Rechtsstreitigkeiten werden nahezu alle wesentlichen Rechtsgeschäfte unter Einbeziehung externer Spezialisten geprüft. Rechtsstreitigkeiten, die einen wesentlichen Einfluss auf die wirtschaftliche Lage der GERRY WEBER Gruppe haben könnten, bestehen derzeit nicht.

Um gesetz- und regelkonformes Verhalten im Unternehmen zu verankern, hat GERRY WEBER ein umfassendes Compliance-Programm implementiert, das eine Reihe organisatorischer und präventiver Maßnahmen beinhaltet. Im Verhaltenskodex sowie in den Konzernrichtlinien haben wir Grundsätze für ein verantwortungsbewusstes unternehmerisches Handeln definiert, die für alle Mitarbeiter bindend sind. Die konzernweite Einhaltung dieser Regeln und Richtlinien wird zentral überwacht und direkt an den Vorstand berichtet. Dank der festgelegten Handlungsgrundsätze und der Überwachung durch das Compliance-Team, können Verstöße gegen diese Grundsätze zwar nicht vollständig ausgeschlossen werden, jedoch erachten wir die Eintrittswahrscheinlichkeit als unwahrscheinlich bzw. das Ausmaß als gering. Damit ist das Risiko als unbedeutendes Risiko einzustufen.

Haftungsrisiko

Haftungsrisiken können aus Sachanlageschäden und/oder Betriebsunterbrechungen entstehen. Die Gesellschaft hat sich gegen wesentliche Risiken aus diesen Schäden versichert. Im Schadensfall muss die GERRY WEBER International AG daher nur bis zur Höhe des Selbstbehalts für den Schaden aufkommen. Darüber hinaus wirken wir Risiken durch Sachanlageschäden unter anderem durch die Einführung effizienter baulicher und technischer Schutzmaßnahmen wie z. B. Brandschutztüren, Rauchmelder, aber auch durch regelmäßige Wartungen und Überprüfungen von Anlagen und Maschinen entgegen. Um eine Über- oder Unterversicherung zu vermeiden, überprüfen wir alle versicherten Bereiche regelmäßig. Wir schätzen die finanziellen Auswirkungen aus Haftungsrisiken als sehr gering und die Eintrittswahrscheinlichkeit als unwahrscheinlich ein. Damit stufen wir das Risiko als unbedeutendes Risiko ein.

HALLHUBER

Risikokate- gorien / -felder	Einzelrisiken	Eintritts- wahrscheinlichkeit	Ausmaß der Auswirkung	Risikokategorie	Veränder- ung zum Vorjahr
Externe Risiken					
	Risiko im Zusammenhang mit wetterbedingt ungünstigen Rahmenbedingungen	gering	wesentlich	bedeutendes Risiko	→
	Risiko der konjunkturellen und geopolitischen Entwicklung	gering	moderat	mittleres Risiko	→
	Risiko aus höherer Gewalt	unwahrscheinlich	sehr gering	unbedeutendes Risiko	→
Branchen- und Marktrisiken					
	Mode- und Kollektionsrisiko	gering	wesentlich	bedeutendes Risiko	→
	Risiko aus einer veränderten Kundenstruktur	unwahrscheinlich	gering	unbedeutendes Risiko	→
	Risiko aus einer veränderten Wettbewerbsstruktur	gering	gering	mittleres Risiko	↗
Unternehmensstrategische Risiken					
	Risiko im Zusammenhang mit dem Vertriebssegment Retail	mittel	moderat	bedeutendes Risiko	→
	Marken- und Corporate Image Risiko	mittel	moderat	bedeutendes Risiko	→
	Investitionsrisiko	unwahrscheinlich	sehr gering	unbedeutendes Risiko	→
	FIT4GROWTH	Risiko entfallen, da Programm erfolgreich abgeschlossen			
Finanzwirtschaftliche Risiken					
	Währungsrisiko	gering	moderat	mittleres Risiko	→
	Risiko von Forderungsausfällen	unwahrscheinlich	gering	unbedeutendes Risiko	→
	Finanzierungs- und Liquiditätsrisiko	unwahrscheinlich	sehr gering	unbedeutendes Risiko	→
	Zinsrisiko	unwahrscheinlich	sehr gering	unbedeutendes Risiko	→
Leistungswirtschaftliche Risiken					
	Absatz- und Warenbestandsrisiko	mittel	gering	mittleres Risiko	→
	Beschaffungsrisiko	unwahrscheinlich	gering	unbedeutendes Risiko	→
	Logistikrisiko	gering	gering	mittleres Risiko	→
	Informationstechnisches Risiko	gering	moderat	mittleres Risiko	→
Unternehmensbezogene Risiken					
	Personalrisiko	mittel	gering	mittleres Risiko	→
	Rechtliche und Compliance Risiken	unwahrscheinlich	gering	unbedeutendes Risiko	→
	Haftungsrisiko	unwahrscheinlich	sehr gering	unbedeutendes Risiko	→

→| Unveränderte Risikobedeutung ↗ Gestiegene Risikobedeutung ↘ Gesunkene Risikobedeutung

Chancenbericht

Neben den als negativ zu bewertenden Veränderungen und Ereignissen, die den Geschäftserfolg der GERRY WEBER Gruppe beeinflussen können, gilt es auch die positiven Veränderungen und die daraus resultierenden Möglichkeiten zu erkennen und zu steuern. Hinsichtlich unseres Geschäftsmodells ändern sich nicht nur Modetrends und Saisonverläufe, sondern auch die wirtschaftlichen, politischen und sozialen Rahmenbedingungen innerhalb unserer Absatzmärkte. Um die daraus resultierenden Risiken zu erkennen, wurde das Risikomanagementsystem implementiert. Genauso gilt es daraus resultierende Chancen zu erkennen und diese im Sinne des Unternehmens zu nutzen.

Beispielsweise kann eine mögliche Verbesserung der **wirtschaftlichen und geopolitischen Lage** in einigen wichtigen Absatzmärkten, auf denen wir unsere Mode vertreiben, einen positiven Einfluss auf die Umsatz- und Ertragslage der GERRY WEBER Gruppe haben. So kann sich zum Beispiel die Erholung der russischen Konjunktur positiv auf die Geschäftsentwicklung der GERRY WEBER Gruppe auswirken, nachdem der Umsatz in den letzten drei Jahren aufgrund der wirtschaftlichen Lage in Russland und der Entwicklung des Rubels zurückgegangen war.

Im Bereich der Entwicklung neuer Produkte und Marken haben wir mit der Einführung der Marke talkabout gezeigt, dass wir schnell auf neue Bedürfnisse der Modekundin eingehen und diese auch flächendeckend umsetzen können. Gleiches erwarten wir auch für unsere neue Marke gr[8]ful. Als Reaktion auf den zunehmenden Online-Handel haben wir gr[8]ful als reine Online-Marke entwickelt und als Premiumprodukt positioniert. Entsprechend haben wir gezeigt, dass wir in der Lage sind, aufkommende Chancen zu nutzen, z. B. neue Vertriebswege und Kundengruppen und somit neue Wachstumsmöglichkeiten für die GERRY WEBER Gruppe zu erschließen. Auch im Kontext der Akquisition von HALLHUBER konnte dies bereits bewiesen werden. Neben der Einführung neuer Marken sehen wir außerdem Potenzial in der Erweiterung des Produktangebots durch Lifestyleartikel aus dem Home and Living-Bereich oder Kosmetika wie Handcremes. Damit bietet die **Entwicklung neuer Produkte und Marken** weiteres Wachstumspotenzial für die GERRY WEBER Gruppe.

Die flexiblen Beschaffungsstrukturen sowie der breite Pool an geprüften Produktionspartnern ermöglichen es uns, in unterschiedlichen Regionen produzieren zu können und schnell reagieren zu können, falls Wechsel aufgrund von strukturellen, geopolitischen oder finanziellen Gegebenheiten nötig werden. Damit können wir eine gleichbleibende Qualität zu einer niedrigen Preisstruktur sichern.

Durch das neue Logistikzentrum wurde die Abhängigkeit von externen Partnern minimiert. Nach der Hochlaufphase besteht weiteres Potenzial, die Logistikkosten zu senken und vor allem eine noch schnellere und optimierte Verfügbarkeit von Produkten auf den Verkaufsflächen zu ermöglichen. Damit reduziert das neue **Logistikzentrum** nicht nur die Logistikkosten, sondern bietet so die Chance, bisher nicht genutzte Umsatzpotenziale zu heben.

Die zunehmende Bedeutung des **Online-Handels** in der Modeindustrie sehen wir ebenfalls als Chance, neue Kundengruppen für die GERRY WEBER Marken gewinnen zu können. Mit dem Relaunch der GERRY WEBER Online-Shops für die Marken GERRY WEBER, TAIFUN und SAMOON im Frühjahr 2017 sowie mit dem Ausbau des Online-Geschäftes mit externen Plattformen haben wir auf das sich verändernde Kaufverhalten unserer Kunden reagiert und den ersten Schritt getan, um online neue Kundengruppen zu erschließen. In einem nächsten Schritt sehen wir die weitere Verknüpfung von Stationärem und Online-Handel als Chance, bislang nicht ausgenutzte Umsatzpotenziale zu realisieren. Ware, die zum Wunschkaufzeitpunkt der Kundin nicht auf der Verkaufsfläche des stationären Handels verfügbar ist, kann über Tablets in den Stores nachbestellt werden. Dabei kann die Kundin frei entscheiden, ob sie die Ware lieber zu sich nach Hause gesandt bekommen oder diese im Laden abholen möchte.

Grundsätzlich gilt es, die Chance der zunehmenden **Digitalisierung** zu nutzen und auf unsere Geschäftsprozesse zu adaptieren. Dazu haben wir Anfang des Geschäftsjahres 2017/18 eine eigene Gesellschaft gegründet, die E-GERRY WEBER Digital GmbH. Dieser Think-Tank soll branchenübergreifend innovative Ideen aufnehmen, entwickeln und digitale Innovationen auf die GERRY WEBER Geschäftsprozesse übertragen.

Die zunehmende **Konsolidierung im Modeeinzelhandel** kann ebenfalls als Chance angesehen werden. Ferner könnten sich Mitbewerber aufgrund des herausfordernden Marktumfeldes aus unseren Vertriebsländern zurückziehen. In beiden Fällen könnte die GERRY WEBER Gruppe von freiwerdenden Marktanteilen profitieren. Darüber hinaus kann das insolvente Unternehmen oder die dahinterstehende Marke, sofern es sich um eine interessante, nachhaltig funktionierende Marke handelt, als Akquisitionsobjekt von Interesse für die GERRY WEBER Gruppe sein.

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

BE- RICHT- ERSTAT- TUNG

gemäß § 289 Abs. 4 HGB bzw. § 315 Abs. 4 HGB

Zusammensetzung des gezeichneten Kapitals

Das gezeichnete Kapital (Grundkapital) der GERRY WEBER International AG betrug zum Ende des Geschäftsjahres, also zum 31. Oktober 2017, EUR 45.905.960. Aufgrund des während des Geschäftsjahres 2016/17 durchgeführten Aktienrückkaufprogramms wird das Grundkapital mit EUR 45.507.715 in der Bilanz abzüglich des Anteils ausgewiesen, der auf die durch die Gesellschaft gehaltenen Aktien entfällt. Das Grundkapital ist in 45.905.960 auf den Inhaber lautende Stückaktien eingeteilt. Der anteilige Betrag am Grundkapital, der auf die einzelne Aktie entfällt, beträgt damit rechnerisch EUR 1,00. Im März 2017 startete die GERRY WEBER International AG ein Rückkaufprogramm für eigene Aktien im Volumen von bis zu maximal EUR 5,0 Mio. Insgesamt wurden 398.245 eigene Aktien mit einem Volumen von EUR 5,0 Mio. im Zeitraum vom 28. März bis zum 13. Juni 2017 zurückgekauft.

Alle Aktien sind mit den gleichen Rechten und Pflichten versehen. Jede Aktie gewährt in der Hauptversammlung eine Stimme und ist maßgebend für den Anteil der Aktionäre am Gewinn der Gesellschaft. Beschränkungen, Sonderrechte oder vergleichbare Vereinbarungen bezüglich der Aktien bestehen nicht. Aktien mit Sonderrechten, die Kontrollbefugnisse verleihen sowie Stimmrechtskontrollen beteiligter Arbeitnehmer bestehen ebenfalls nicht.

Kapitalbeteiligungen, die 10% der Stimmrechte übersteigen

Gerhard Weber, stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrats, hielt zum 31. Oktober 2017 direkt und indirekt 29,6% am Grundkapital der Gesellschaft. Aufsichtsratsmitglied Udo Hardieck wurden zum 31. Oktober 2017 direkt und indirekt

17,5% des Aktienkapitals zugerechnet. Darüber hinaus sind der Gesellschaft keine weiteren Stimmrechte bekannt, die 10% des Grundkapitals der GERRY WEBER International AG überschreiten.

Vorschriften zur Satzungsänderung sowie zur Bestellung bzw. Abberufung von Vorstandsmitgliedern

Satzungsänderungen der GERRY WEBER International AG bedürfen eines Beschlusses der Hauptversammlung mit mindestens einer Dreiviertelmehrheit des bei der Beschlussfassung vertretenen Grundkapitals; die §§ 179 ff. AktG finden Anwendung.

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

Befugnisse des Vorstands zur Ausgabe neuer Aktien

Mit Beschluss der Hauptversammlung vom 6. Juni 2013 wurde der Vorstand ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrates das Grundkapital der Gesellschaft in der Zeit bis zum 5. Juni 2018 gegen Bareinlagen und/ oder Sacheinlagen einmalig oder mehrmals um insgesamt bis zu EUR 22.952.980,00 durch die Ausgabe von neuen, auf den Inhaber lautenden Stückaktien zu erhöhen. Den Aktionären ist dabei grundsätzlich ein Bezugsrecht einzuräumen. Der Vorstand ist unter bestimmten Voraussetzungen berechtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrates das Bezugsrecht der Aktionäre auszuschließen. Die Summe der nach dieser Ermächtigung unter Ausschluss des Bezugsrechts gegen Bar- und Sacheinlagen ausgegebenen Aktien ist insgesamt auf einen Betrag, der 20% des Grundkapitals nicht überschreitet, und zwar weder im Zeitpunkt des Wirksamwerdens dieser Ermächtigung noch im Zeitpunkt der Ausnutzung dieser Ermächtigung, beschränkt.

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

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

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

Befugnisse des Vorstands zum Erwerb eigener Aktien

Mit Beschluss der Hauptversammlung vom 16. April 2015 wurde der Vorstand ermächtigt, bis zum 15. April 2020 zu jedem zulässigen Zweck eigene Aktien gemäß § 71 Abs. 1 Nr. 8 AktG in einem Volumen von bis zu 10% des derzeitigen Grundkapitals zu erwerben. Dabei dürfen auf die gemäß dieser Ermächtigung erworbenen Aktien zusammen mit anderen Aktien der Gesellschaft, die die Gesellschaft bereits erworben hat, und jeweils noch besitzt oder ihr gemäß §§ 71d und 71e als eigene Aktien zuzurechnen sind, zu keinem Zeitpunkt mehr als 10% des jeweiligen Grundkapitals entfallen.

Der Vorstand der GERRY WEBER International AG hatte mit Zustimmung des Aufsichtsrats am 15. März 2017 entschieden, ein Aktienrückkaufprogramm in einem Volumen von bis zu 500.000 Aktien der GERRY WEBER International AG maximal jedoch zu einem Gesamtkaufpreis (ohne Erwerbsnebenkosten) von bis zu EUR 5,0 Mio. durchzuführen. Der Aktienrückkauf wurde mit einer Ad-hoc-Mitteilung am 15. März 2017 gemäß Artikel 17 MAR angekündigt. Der Rückkauf, der ausschließlich über den Xetra-Handel der Frankfurter Wertpapierbörse erfolgte, begann am 28. März 2017 und endete am 13. Juni 2017. Im Rahmen des Aktienrückkaufprogramms wurden im Verlauf des Geschäftsjahres 2016/17 insgesamt 398.245 eigene Aktien zu einem Durchschnittspreis von EUR 12,56 erworben. Eine Übersicht über die Aktienrückkäufe kann der Internetseite der Gesellschaft unter ir.gerryweber.com entnommen werden.

Zum Berichtszeitpunkt am 31. Oktober 2017 und damit nach Abschluss des Aktienrückkaufprogramms hielt die Gesellschaft 398.245 eigene Aktien.

Bedingungen eines Kontrollwechsels infolge eines Übernahmeangebots

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

Entschädigungsvereinbarungen, die im Fall eines Übernahmeangebots mit Mitgliedern des Vorstands getroffen sind

Im Falle einer vorzeitigen Beendigung der Vorstandstätigkeit, ohne dass ein wichtiger Grund vorliegt, werden die Zahlungen an das ausscheidende Vorstandsmitglied einschließlich der Nebenleistungen nicht länger als zwei Jahre fortgeführt (Vereinbarung eines Abfindungs-Caps). Darüber hinaus dürfen die Zahlungen auch die Vergütung für die Restlaufzeit des jeweiligen Dienstvertrages nicht überschreiten. Somit entsprechen die getroffenen Regelungen in den Vorstandsverträgen hier den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex in seiner Fassung vom 7. Februar 2017. Für den Fall eines vorzeitigen Verlusts des Vorstandsamts aufgrund eines Kontrollwechsels haben die betroffenen Vorstandsmitglieder einen Anspruch auf eine Abgeltungszahlung. Entsprechend dem Deutschen Corporate Governance Kodex beträgt die Höhe der Abfindungszahlungen für die Vorstandsmitglieder 150% der Abfindungs-Caps.

PRO- GNOSE- BERICHT

Zukunftsbezogene Aussagen

Der folgende Prognosebericht der GERRY WEBER International AG umfasst die Einschätzungen des Managements über den zukünftigen Verlauf der erwarteten unternehmensbezogenen, finanziellen, gesamtwirtschaftlichen, branchenbezogenen und geopolitischen Entwicklungen, die den Geschäftsverlauf der GERRY WEBER Gruppe beeinflussen können. Der nun folgende Bericht entspricht dem Kenntnisstand des Managements zum Zeitpunkt der Erstellung des zusammengefassten Lageberichts. Die GERRY WEBER Gruppe ist ein international agierender Mode- und Lifestylekonzern mit Absatz- und Beschaffungsstrukturen im In- und Ausland. Infolgedessen sind die wirtschaftlichen, politischen und sozialen Rahmenbedingungen auch außerhalb unseres Heimatmarktes von Bedeutung.

Ausblick auf die Entwicklung der Wirtschaftslage in den wichtigsten Absatzmärkten

Nach einem besser als erwarteten prognostizierten Wachstum von 3,6% für 2017 rechnen die Experten des Internationalen Währungsfonds (IWF) für 2018 mit einem Wachstum des weltweiten Bruttoinlandsproduktes von 3,7%. Auch die Weltbank erhöhte ihre Prognosen im Januar 2018 im Vergleich zum Juni 2017 auf nun 3,1% Weltwirtschaftswachstum. Gleichzeitig warnte die Organisation aber auch vor den Risiken dieser Entwicklung. Besonders die Finanzmärkte seien anfällig, wenn die Zentralbanken aufgrund der boomenden Konjunktur die Zinsen schneller als erwartet anheben müssten. Wichtige Themen für 2018 bleiben der noch ungewisse Ausgang der

Brexit-Verhandlungen und seine Implikationen für den Europäischen Handel, die Spannungen zwischen Nordkorea und den USA, die Abschottungstendenzen der Türkei, die Fortsetzung der protektionistischen Politik der US-Regierung sowie insbesondere für den Kapitalmarkt die zukünftigen Zinsentscheidungen der Fed sowie der Europäischen Zentralbank. Aber auch Themen wie die zunehmende Gefahr von Cyberattacken und Terrorismus könnten 2018 an Bedeutung gewinnen.

Die deutsche Wirtschaft befand sich zum Jahreswechsel 2017/18 in einer Hochkonjunkturphase, die durch eine niedrige Arbeitslosenrate, volle Auftragsbücher bei den Unternehmen, aber im weiteren Verlauf auch durch Produktionsgrenzen durch Fachkräftemangel gekennzeichnet sein könnte. Einige Experten sehen derzeit bei Vollausslastung die Gefahr der Überhitzung, andere Experten blicken dagegen zuversichtlich in das Jahr 2018. Der ifo-Geschäftsklimaindex verharrte im Dezember auf einem anhaltend hohen Niveau, nachdem im November ein neues Allzeithoch erreicht worden war. Die Bundesbank erhöhte im Dezember 2017 ihre Wachstumsprognose für die deutsche Wirtschaft deutlich. Sie rechnet kalenderbereinigt mit einem Wachstum für 2017 von 2,6% und für 2018 mit 2,5%. Noch im Juni 2017 betrug die entsprechenden Erwartungen jeweils 1,9% sowie 1,7%. Die Experten sehen die Wirtschaft bald ähnlich stark ausgelastet wie auf dem Höhepunkt des Wirtschaftsbooms vor der globalen Finanzkrise 2007. Der breite Aufschwung werde zu steigenden Löhnen führen und dem Staat steigende Überschüsse bescheren. Ab 2019 werde das Tempo aber nachlassen, weil zunehmend auch Fachkräfte fehlten.

Die Konsumstimmung der Deutschen ist derzeit ungebrochen. Die Verbraucher zeigen sich in Hochstimmung und das Konsumklima setze seinen Höhenflug nach 10,9, 10,8 und

10,7 Punkten in den Monaten September bis November im Dezember 2017 mit ebenfalls 10,7 Punkten weiter fort. Trotz der hohen Konsumneigung kann der deutsche Modeeinzelhandel nicht von den guten Bedingungen profitieren. Nach einem enttäuschenden Jahr 2017 vermeldete das Fachmagazin Textilwirtschaft für die ersten Monate des GERRY WEBER Geschäftsjahres November und Dezember 2017 sowie Januar 2018 Umsatzveränderungen im Vergleich zum Vorjahr von jeweils 2,5%, -2,7% sowie +3,0%. Rückläufige Kundenfrequenzen in den Innenstädten, der Anstieg des Online-Handels und ein nachhaltig verändertes Konsumverhalten haben die Marktbedingungen nicht nur des deutschen Modehandels, sondern auch für GERRY WEBER nachhaltig verändert. Die Auswirkungen haben sich in den vergangenen Geschäftsjahren mehr als deutlich gezeigt. Das Management der GERRY WEBER International AG geht nicht davon aus, dass sich die Bedingungen im laufenden Geschäftsjahr 2017/18 signifikant verbessern werden. Im Gegenteil, der Trend werde sich noch fortsetzen. Mit der Digitalisierungsstrategie und dem Ausbau der Online-Aktivitäten passt sich GERRY WEBER den stetig verändernden Marktgegebenheiten an. Daher stehen Maßnahmen im Rahmen der Digitalisierung der gesamten Wertschöpfungskette und dem sich verändernden Konsumentenverhalten im Zentrum der strategischen Ausrichtung der GERRY WEBER Gruppe.

Künftige Ausrichtung der GERRY WEBER Gruppe und strategische Maßnahmen

Seit Jahren befindet sich der Modeeinzelhandel in und außerhalb Deutschlands in einer Phase des Umbruchs. Die Kundenfrequenzen in den Innenstädten und Shopping Malls sind stetig weiter gesunken und andere Produkte und Dienstleistungen wie z. B. elektronische Geräte, Möbel oder Ausgaben für Freizeitaktivitäten haben Kleidung als einen der Hauptausgabefaktoren der Konsumenten abgelöst. Strukturelle Marktveränderungen wie der zunehmende Verkauf von Mode und Accessoires über digitale Kanäle wie den Online-Handel oder Teleshopping führen zur Notwendigkeit von tiefgreifenden Veränderungen innerhalb der Branche.

Die GERRY WEBER Gruppe hat mit dem Programm zur Neuausrichtung FIT4GROWTH bereits vor zwei Jahren begonnen, das Geschäftsmodell der GERRY WEBER Gruppe auf die sich veränderten Marktgegebenheiten und Kundenverhalten auszurichten, um das langfristige und profitable Wachstum der GERRY WEBER zu sichern. Das Programm FIT4GROWTH mit seinen vier Bausteinen: „Retail optimieren“, „Strukturen und Prozesse anpassen“, „Wholesale stärken“ und „Marken modernisieren“ haben wir mit Ende des Geschäftsjahres 2016/17 erfolgreich abgeschlossen. Alle definierten Maßnahmen wurden innerhalb des gesetzten Zeitrahmens erfolgreich umgesetzt. Eine detaillierte Darstellung der Maßnahmen kann dem Kapitel „Zielerreichung“ dieses Lageberichtes entnommen werden.

Der Weg zur Sicherung nachhaltigen profitablen Wachstums ist jedoch noch nicht abgeschlossen. Es gilt, sich den stetig verändernden Marktgegebenheiten anzupassen und die GERRY WEBER Gruppe darauf erfolgreich auszurichten. Chancen aus neuen digitalen Entwicklungen und technischen Neuerungen gilt es zu erkennen und zu nutzen. Entsprechend hat der Vorstand Strategien definiert und größtenteils bereits mit der Umsetzung begonnen, die die definierten Handlungsfelder zur strategischen Weiterentwicklung der GERRY WEBER Gruppe widerspiegeln.

Im Fokus unseres Handelns steht die Zufriedenheit unserer Kundinnen und Kunden sowie die bedarfsgerechte Bestückung unserer Verkaufsflächen. Attraktive Kollektionen, ein profitables und ausgewogenes Vertriebsnetz sowie höchste Serviceleistungen gewährleisten das nachhaltige und profitable Wachstum der GERRY WEBER Gruppe. Darüber hinaus wird die Optimierung unserer Prozesse zur Beschaffung, Produktentwicklung sowie zur Sortimentsgestaltung unter Berücksichtigung der Marktentwicklung und der neusten digitalen Möglichkeiten ein Schwerpunkt unserer Arbeit sein. Maßnahmen zur Optimierung der genannten Bereiche werden konsequent weiterentwickelt und mit deren Umsetzung bereits im Geschäftsjahr 2017/18 begonnen werden. Im Rahmen dieser Maßnahmen wird es voraussichtlich auch im Geschäftsjahr 2017/18 zu Veränderungen verbunden mit deutlichen Kosteneinsparungen sowohl bei den Personal- als auch bei den Sachkosten kommen. Die in diesem Zusammenhang zu erwartenden Sonderbelastungen und zukunftsgerichteten Investitionen haben wir bei der Erstellung der Prognose für das Geschäftsjahr 2017/18 bereits berücksichtigt.



117

SEITE





118

SEITE



Die entwickelten Maßnahmen zielen jedoch nicht nur auf eine Verbesserung der Rohertragsmarge ab, sondern auch auf eine Steigerung der Umsätze, insbesondere der GERRY WEBER Core-Marken.

Neben der Erarbeitung der Maßnahmen hat der Vorstand strategische Handlungsfelder definiert, um unsere Ziele zu erreichen.

1. Modernisierung und Schärfung der Markenprofile, insbesondere der GERRY WEBER Core-Marken, verbunden mit der stetigen Weiterentwicklung unserer Kollektionen sowie der Optimierung unserer Sortimentsgestaltung,
2. Konsequente Weiterentwicklung und Optimierung aller Vertriebskanäle,
3. Digitalisierung des Geschäftsmodells.

Zur nachhaltigen Verbesserung der Profitabilität der GERRY WEBER Gruppe begleitet die Fortführung unseres konsequenten Kostenmanagements die Umsetzung der strategischen Handlungsfelder. Weitere Erläuterungen zu den definierten Handlungsfeldern und Zielen können dem Kapitel „Strategie und Ziele“ dieses Lageberichtes entnommen werden.

Der Vorstand geht davon aus, dass das anhaltend herausfordernde Marktumfeld sowie die in den kommenden Monaten zu entwickelnden Maßnahmen in den Bereichen Produktentwicklung, Sortimentsgestaltung und Beschaffung die Umsatz- und Ertragslage der GERRY WEBER Gruppe im Geschäftsjahr 2017/18 und auch im kommenden Geschäftsjahr beeinflussen werden.

Erwartete Entwicklung der Ertrags- und Finanzlage

Im Verlauf des Lageberichtes haben wir bereits umfassend über die schwierigen Marktbedingungen berichtet. Auch für das Jahr 2018 geht der Vorstand nicht von einer Erholung des Marktes, insbesondere in unseren Kernmärkten Deutschland, Österreich und den Niederlanden aus. Trotz der Einschätzung einer weiter leicht rückläufigen Marktentwicklung geht der Vorstand davon aus, den Konzernumsatz stabil zwischen EUR 870 und 890 Mio. halten zu können (Umsatz 2016/17: EUR 880,9 Mio.).

Umsatzplanung

Nach einem Konzernumsatz von EUR 880,9 Mio. im abgelaufenen Geschäftsjahr 2016/17 ist es Ziel für das Geschäftsjahr 2017/18 einen stabilen Konzernumsatz zwischen EUR 870 und 890 Mio. zu erzielen. Erwartete leichte Umsatzrückgänge der GERRY WEBER Marke werden kompensiert durch den geplanten Umsatzanstieg der Marken TAIFUN, SAMOON und insbesondere von HALLHUBER. Expansionsbedingt, aber auch aufgrund einer erwarteten positiven Umsatzentwicklung auf vergleichbarer Fläche wird der Umsatz von HALLHUBER auch im Geschäftsjahr 2017/18 weiter wachsen.

Ergebnisplanung

Die Maßnahmen des Programms FIT4GROWTH führten zu Einsparungen von Personal- und Sachkosten auf Konzernebene in Höhe von rund EUR 30 Mio. p. a. Im Gegenzug verschlechterte sich das Rohergebnis des Geschäftsjahres 2016/17 im Vergleich zum Vorjahr um EUR 27,7 Mio. und dies trotz der Verbesserung des Rohertrages von HALLHUBER (EUR +13,1 Mio.). Darüber hinaus belasteten Sondereffekte resultierend aus dem Programm FIT4GROWTH sowie der Integration von HALLHUBER das operative Konzernergebnis (EBIT reported) mit EUR 9,6 Mio. Entsprechend beträgt das bereinigte Konzern-EBIT EUR 19,9 Mio.

Die Umsetzung der geplanten, zukunftsgerichteten Maßnahmen in den Bereichen Produktentwicklung, Beschaffung und Sortimentsgestaltung sowie die konsequente Weiterverfolgung der Maßnahmen zur Modernisierung der Marken wird im Geschäftsjahr 2017/18 zu weiteren Sondereffekten führen, die das operative Ergebnis der GERRY WEBER Gruppe belasten werden. Ziel der zu entwickelnden Maßnahmen ist es, die Rohertragsmarge, insbesondere der Marke GERRY WEBER zu verbessern und die Produktivität auf den Verkaufsflächen zu steigern, um damit die Profitabilität des Core-Bereiches zu erhöhen. Die positiven Auswirkungen der noch im Detail zu erarbeitenden Maßnahmen werden sich jedoch erst in den kommenden Geschäftsjahren niederschlagen.

Für HALLHUBER erwartet das Management im Geschäftsjahr 2017/18 eine deutliche Verbesserung des operativen Ergebnisses und damit einen positiven Ergebnisbeitrag zum Konzern-EBIT. Insbesondere durch die Integration der HALLHUBER

Logistik in das neue GERRY WEBER Logistikzentrum in der zweiten Jahreshälfte 2017 sowie die teilweise Zusammenführung von administrativen Funktionen werden positive Kosteneffekte generiert werden. Mit rund 30 geplanten neuen Verkaufsflächen werden wir die kontrollierte Expansion von HALLHUBER auch im Geschäftsjahr 2017/18 fortsetzen.

Aufgrund der dargestellten Entwicklungen sowie der Sonderbelastungen aus den zu erarbeitenden Maßnahmen prognostiziert der Vorstand der GERRY WEBER International AG ein Konzern-EBIT (reported) zwischen EUR 10,0 und 20,0 Mio. Darin enthalten sind planmäßige Abschreibungen in Höhe von rund EUR 45,0 bis 48,0 Mio. Insofern erwartet der Vorstand ein Konzern-EBITDA (reported) in Höhe von EUR 55,0 bis 68,0 Mio. Das unverändert schwierige Marktumfeld, die Neuausrichtung des Konzernes verbunden mit der Vertikalisierung unseres Geschäftsmodells sowie die Belastungen aus dem zu entwickelnden Maßnahmenpaket werden im Geschäftsjahr 2017/18 die Profitabilität der GERRY WEBER Gruppe beeinträchtigen. Dabei wird der Umfang der Belastungen von den noch im Detail zu entwickelnden Maßnahmen in den Bereichen Beschaffung, Produktentwicklung und Sortimentsgestaltung abhängen.

Gesamtaussage zur prognostizierten Entwicklung

Externe Faktoren, wie anhaltend niedrige Kundenfrequenzen in den Geschäften und das sich verändernde Konsumverhalten der Verbraucher, aber auch interne Faktoren werden in den kommenden beiden Geschäftsjahren unsere Umsatz- und Ergebnisentwicklung beeinflussen.



ENDE

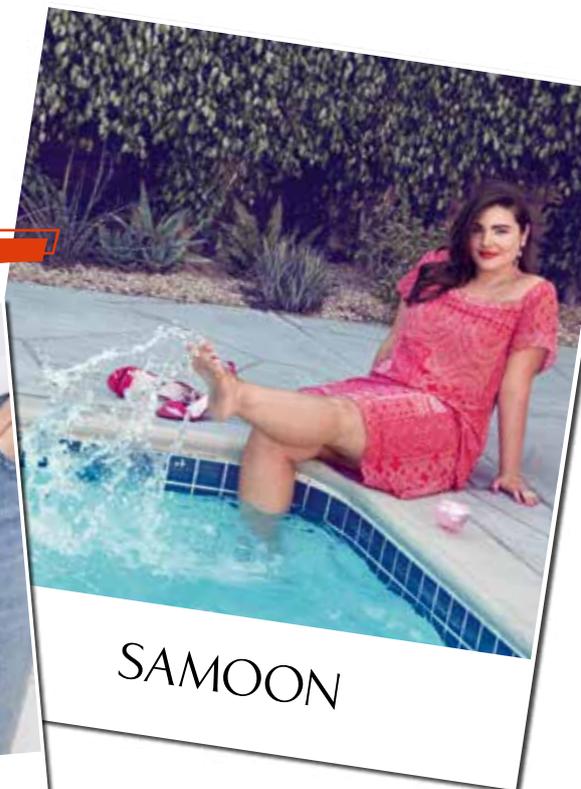


Die Modernisierung unserer Marken, die Optimierung unserer Beschaffungs- und Produktentwicklungsprozesse sowie der Sortimentsgestaltung einerseits und die weitere Vertikalisierung unserer Vertriebsstrukturen andererseits werden insbesondere die Profitabilität der GERRY WEBER Core-Marken weiterhin beeinflussen. Darüber hinaus werden wir konsequent in die Digitalisierung unserer Wertschöpfungskette investieren. Entsprechend geht der Vorstand bei einem nahezu konstanten Konzernumsatz im Vergleich zum Vorjahr zwischen EUR 870 und 890 Mio. von einem stabilen Konzern-EBIT (reported) in Höhe von EUR 10,0 bis 20,0 Mio. für das Geschäftsjahr 2017/18 aus.

Aufgrund unserer starken Marken, der Innovationskraft des Unternehmens und der Flexibilität sich auf Veränderungen einstellen zu können, ist es weiterhin oberstes Ziel, die Profitabilität und das Wachstum der GERRY WEBER Gruppe zu stabilisieren und ab dem Geschäftsjahr 2018/19 wieder nachhaltig zu verbessern.



GERRY WEBER
ACCESSORIES



SAMOON



120 KONZERN-GEWINN-UND-
VERLUSTRECHNUNG

121 KONZERN-GESAMT-
ERGEBNISRECHNUNG

122 KONZERNBILANZ

124 KONZERN-EIGENKAPITAL-
VERÄNDERUNGSRECHNUNG

125 KONZERN-KAPITALFLUSS-
RECHNUNG

KONZERN- ABSCHLUSS

2016/17 in einem Satz:

Das abgelaufene Geschäftsjahr 2016/17 wurde insbesondere durch Sondereffekte resultierend aus dem Programm zur Neuausrichtung FIT4GROWTH geprägt.



HALLHUBER

119

Die Zahlen auf einen Blick

KONZERN- GEWINN-UND-VERLUST- RECHNUNG

für das Geschäftsjahr 2016/17 und 2015/16

TEUR	Anhang	2016/17	2015/16
Umsatzerlöse	(20)	880.885,2	900.791,0
Sonstige betriebliche Erträge	(21)	14.640,4	46.347,6
Bestandsveränderungen	(22)	-8.078,5	12.726,3
Materialaufwand	(23)	-356.743,1	-369.801,2
Personalaufwand	(24)	-192.026,4	-202.708,3
Abschreibungen	(25)	-47.850,9	-63.450,6
Sonstige betriebliche Aufwendungen	(26)	-279.333,1	-308.719,6
Sonstige Steuern	(27)	-1.191,4	-1.364,5
Operatives Ergebnis		10.302,2	13.820,7
Finanzergebnis	(28)		
Erträge aus der Fair Value Bewertung von Finanzverbindlichkeiten		17,6	20,0
Zinserträge		20,2	42,9
Abschreibungen auf Finanzanlagen		-350,0	0,0
Nebenkosten des Geldverkehrs		-1.752,6	-1.906,7
Finanzierungsaufwendungen		-5.671,2	-6.802,0
		-7.736,0	-8.645,8
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit		2.566,2	5.174,9
Steuern vom Einkommen und Ertrag	(29)		
Steuern des Geschäftsjahres		-4.777,4	-10.879,7
Latente Steuern		1.429,7	6.216,6
		-3.347,7	-4.663,1
Konzernjahresfehlbetrag / -überschuss		-781,5	511,8
Ergebnis je Aktie in Euro (unverwässert)	(30)	-0,02	0,01
Ergebnis je Aktie in Euro (verwässert)	(30)	-0,02	0,01

KONZERN- GESAMTERGEBNIS- RECHNUNG

für das Geschäftsjahr 2016/17 und 2015/16

TEUR	2016/17	2015/16
Konzernjahresfehlbetrag / -überschuss	-781,5	511,8
Sonstiges Ergebnis	0,0	0,0
Komponenten, die in die Gewinn- und Verlustrechnung umklassifiziert werden können		
Währungsumrechnung: Veränderung des im Eigenkapital erfassten Betrags		
Veränderung des Ausgleichspostens aus der Währungsumrechnung ausländischer Tochtergesellschaften	-1.084,6	1.399,4
Cashflow-Hedges: Veränderung des im Eigenkapital erfassten Betrags		
Veränderungen des beizulegenden Zeitwerts von zu Sicherungszwecken eingesetzten Derivaten	-22.583,2	-29.373,3
Ertragsteuern		
Auf die Bestandteile des sonstigen Ergebnisses entfallende Ertragsteuer	7.141,7	8.971,7
Gesamtergebnis	-17.307,6	-18.490,4

KONZERN- BILANZ

zum 31. Oktober 2017

AKTIVA

TEUR	Anhang	2016/17	2015/16
LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE			
Anlagevermögen	(1)		
Immaterielle Vermögensgegenstände	(a)	229.890,0	226.224,0
Sachanlagen	(b)	272.923,8	287.978,6
Finanzanlagen	(d)	2.082,2	2.274,2
Andere langfristige Aktiva			
Sonstige Vermögensgegenstände	(2)	150,7	279,4
Aktive latente Steuern	(3)	8.046,0	7.418,9
		513.092,7	524.175,1
KURZFRISTIGE VERMÖGENSWERTE			
Vorräte	(4)	163.389,4	173.286,8
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände			
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	(5)	49.239,0	63.285,4
Sonstige Vermögensgegenstände	(6)	21.033,3	86.957,9
Ertragsteuerforderungen	(7)	6.574,9	2.213,0
Liquide Mittel	(8)	36.577,5	50.747,1
		276.814,1	376.490,2
Bilanzsumme		789.906,8	900.665,3

PASSIVA

TEUR	Anhang	2016/17	2015/16
EIGENKAPITAL	(9)		
Gezeichnetes Kapital	(a)	45.507,7	45.906,0
Kapitalrücklagen	(b)	102.386,9	102.386,9
Gewinnrücklagen	(c)	225.778,9	230.380,6
Kumulierte erfolgsneutrale Veränderung gemäß IAS 39	(d)	-4.671,0	10.930,1
Fremdwährungsdifferenzen	(e)	-2.506,2	-1.581,3
Bilanzgewinn	(f)	46.252,3	58.477,4
		412.748,6	446.499,7
LANGFRISTIGE SCHULDEN			
Personalarückstellungen	(10)	291,0	184,6
Sonstige Rückstellungen	(11)	8.598,4	8.324,6
Finanzschulden	(12)	218.250,0	221.250,0
Sonstige Verbindlichkeiten	(13)	3.616,9	12.242,4
Passive latente Steuern	(3)	30.880,8	38.307,7
		261.637,1	280.309,3
KURZFRISTIGE SCHULDEN			
Rückstellungen			
Steuerrückstellungen	(14)	2.213,1	11.205,8
Personalarückstellungen	(15)	12.216,6	16.198,7
Sonstige Rückstellungen	(16)	10.055,8	17.967,6
Verbindlichkeiten			
Finanzschulden	(17)	10.843,9	33.547,4
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	(18)	51.857,8	57.294,3
Sonstige Verbindlichkeiten	(19)	28.333,9	37.609,1
Ertragssteuerverbindlichkeiten		0,0	33,4
		115.521,1	173.856,3
Bilanzsumme		789.906,8	900.665,3

KONZERN-EIGENKAPITAL- VERÄNDERUNGSRECHNUNG

für das Geschäftsjahr 2016/17 und 2015/16

TEUR	Anhang	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Gewinnrücklagen	Kumulierte erfolgsneutrale Veränderung	Fremdwährungsdifferenzen	Bilanzgewinn	Eigenkapital
Stand 01.11.2016		45.906,0	102.386,9	230.380,6	10.930,1	-1.581,3	58.477,4	446.499,7
Konzernjahresfehlbetrag							-781,5	-781,5
Übriges Ergebnis					-15.601,2	-924,9		-16.526,1
Gesamtergebnis		0,0	0,0	0,0	-15.601,2	-924,9	-781,5	-17.307,6
Kauf eigene Aktien		-398,3		-4.601,7				-5.000,0
Ausschüttung aus dem Jahresergebnis des Mutterunternehmens							-11.443,6	-11.443,6
Stand 31.10.2017	(9)	45.507,7	102.386,9	225.778,9	-4.671,1	-2.506,2	46.252,3	412.748,6
Stand 01.11.2015		45.906,0	102.386,9	230.380,6	31.491,5	-3.140,5	76.328,0	483.352,5
Konzernjahresüberschuss							511,8	511,8
Übriges Ergebnis					-20.561,4	1.559,2		-19.002,2
Gesamtergebnis		0,0	0,0	0,0	-20.561,4	1.559,2	511,8	-18.490,4
Transaktionen mit Gesellschaftern								
Ausschüttung aus dem Jahresergebnis des Mutterunternehmens							-18.362,4	-18.362,4
Stand 31.10.2016	(9)	45.906,0	102.386,9	230.380,6	10.930,1	-1.581,3	58.477,4	446.499,7

KONZERN-KAPITALFLUSS- RECHNUNG

für das Geschäftsjahr 2016/17 und 2015/16

TEUR	2016/17	2015/16
Operatives Ergebnis	10.302,2	13.820,7
Abschreibungen	47.850,9	63.450,6
Gewinn/Verlust aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	481,8	-22.318,7
Abnahme/Zunahme des Vorratsvermögens	9.897,4	-9.703,1
Abnahme der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	14.046,3	675,6
Abnahme der übrigen Aktiva, die nicht der Investitions- und Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	877,5	4.004,8
Abnahme/Zunahme der Rückstellungen	-11.513,6	6.449,5
Abnahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-5.436,5	-3.367,8
Abnahme der übrigen Passiva, die nicht der Investitions- und Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	-1.170,3	-2.996,9
Ertragsteuererstattungen/Ertragssteuerzahlungen	-18.165,4	4.576,7
Mittelzufluss aus operativer Geschäftstätigkeit	47.170,3	54.591,4
Erträge aus Ausleihungen	17,7	20,0
Zinseinzahlungen	20,2	42,9
Nebenkosten des Geldverkehrs	-1.752,6	-1.906,7
Zinsauszahlungen	-4.954,2	-4.986,9
Mittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit	40.501,4	47.760,7
Einzahlungen für Abgänge von Sachanlagevermögen und immateriellem Anlagevermögen	612,0	745,2
Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen und das immaterielle Anlagevermögen	-38.193,8	-59.799,1
Auszahlungen für den Erwerb von vollkonsolidierten Unternehmen nach Verrechnung mit übernommenen liquiden Mitteln	-23.885,0	0,0
Einzahlungen für Investitionen in Renditeimmobilien	49.101,0	0,0
Auszahlungen für Investitionen in Renditeimmobilien	0,0	-107,2
Einzahlungen aus Abgängen von Finanzanlagen	91,6	336,3
Auszahlungen für Investitionen in das Finanzanlagevermögen	-249,6	-13,7
Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit	-12.523,7	-58.838,5
Auszahlung Dividende der AG	-11.443,6	-18.362,4
Auszahlungen aus eigenen Aktien	-5.000,0	0,0
Einzahlungen aus der Aufnahme von Finanzkrediten	0,0	33.771,0
Auszahlung für die Tilgung von Finanzkrediten	-30.695,6	-29.714,0
Mittelabfluss aus der Finanzierungstätigkeit	-47.139,2	-14.305,4
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestands	-19.161,5	-25.383,3
Finanzmittelbestand am Anfang des Geschäftsjahres	50.747,0	76.130,3
Finanzmittelbestand am 31.10.2017 (2016) *	31.585,5	50.747,0

* Der Finanzmittelbestand besteht aus kurzfristigen liquiden Mitteln (TEUR 36.577,5; Vorjahr: 50.747,0) abzüglich kurzfristigen Bankverbindlichkeiten (TEUR 4.992,0; Vorjahr: TEUR 0,0)



SAMOON



GERRY WEBER



126

Der Konzernabschluss umfasst neben der Muttergesellschaft 38 Tochtergesellschaften.

KONZERN- ANHANG

Angaben zu den Segmenten der GERRY WEBER Gruppe finden Sie auf Seite 179 ff.



HALLHUBER

- 127** ALLGEMEINE ANGABEN
- 135** BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSGRUNDSÄTZE
- 144** ERLÄUTERUNGEN ZUR BILANZ
- 163** ERLÄUTERUNGEN ZUR GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG
- 169** ZUSÄTZLICHE ANGABEN UND ERLÄUTERUNGEN ZU FINANZINSTRUMENTEN
- 178** ERLÄUTERUNGEN ZUR KAPITALFLUSSRECHNUNG
- 179** SEGMENTBERICHTERSTATTUNG
- 181** SONSTIGE ANGABEN

A. ALLGEMEINE ANGABEN

Unternehmensdaten

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

Die Hauptaktivitäten des Konzerns werden im Rahmen der Segmentberichterstattung beschrieben.

Das Geschäftsjahr umfasst den Zeitraum 1. November 2016 bis 31. Oktober 2017 (Vorjahr: 1. November 2015 bis 31. Oktober 2016).

Grundlagen der Rechnungslegung

Der Konzernabschluss der GERRY WEBER International AG zum 31. Oktober 2017 als Mutterunternehmen ist gemäß der EU-Verordnung (EG) Nr. 1606/2002 in Verbindung mit § 315a Abs. 1 Handelsgesetzbuch (HGB) nach den International Financial Reporting Standards (IFRS), wie sie in der Europäischen Union anzuwenden sind, erstellt. Die Bezeichnung IFRS umfasst auch die noch gültigen International Accounting Standards (IAS), die Interpretationen des International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC) sowie die des ehemaligen Standing Interpretations Committee (SIC). Alle für das Geschäftsjahr 2016/2017 verbindlichen IFRS-Standards wurden vorbehaltlich der Anerkennung durch die Europäische Union angewendet.

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

Die Gewinn- und Verlustrechnung ist nach dem Gesamtkostenverfahren aufgestellt.

Neue, erstmalig im Geschäftsjahr 2016/17 anzuwendende Vorschriften des IASB

Folgende Rechnungslegungsvorschriften bzw. Ergänzungen bestehender Vorschriften waren erstmals verpflichtend für das Geschäftsjahr vom 1. November 2016 bis zum 31. Oktober 2017 anzuwenden:

Neue Regelungen		Auswirkungen	
Änderungen der IFRS 10, IFRS 12 und IAS 28	Investmentgesellschaften	Investmentgesellschaften: Anwendung der Konsolidierungsausnahme	keine Auswirkung
Änderungen des IFRS 11	Gemeinsame Vereinbarungen	Bilanzierung von Erwerben von Anteilen an gemeinschaftlichen Tätigkeiten	keine Auswirkung
Änderungen des IAS 1	Darstellung des Abschlusses	Initiative zur Verbesserung von Angabepflichten: Klarstellungen u.a. hinsichtlich der Darstellung der Vermögenslage sowie der Gewinn-Verlustrechnung	Abweichende Darstellung und Strukturierung innerhalb des Anhangs
Änderungen der IAS 16 und IAS 41	Landwirtschaft: Fruchttragende Pflanzen	Neuregelung der Bewertung von biologischen Vermögenswerten und Übernahme in den IAS 16	keine Auswirkung
Änderungen der IAS 16 und IAS 38	Sachanlagen, immaterielle Vermögenswerte	Klarstellung akzeptabler Abschreibungsmethoden	keine Auswirkungen
Änderungen des IAS 27	Separate Abschlüsse	Anwendung der Equity-Methode in Einzelabschlüssen	keine Auswirkung
Improvement-Projekt 2014	Verbesserungen der IFRS (2012–2014) IFRS 5, IFRS 7, IAS 19, IAS 34	Im Wesentlichen beinhalten die geringfügigen Änderungen an IFRS 5, IFRS 7, IAS 19 und IAS 34 Klarstellungen zu Verwaltungsverträgen und Änderungen in der Veräußerungsmethode	keine wesentlichen Auswirkungen

Die erstmals für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2016 beginnen, anzuwendenden Änderungen des IAS 36 wurden vom GERRY WEBER Konzern bereits im Geschäftsjahr 2014/15 umgesetzt.

Neue, noch nicht im Geschäftsjahr 2016/17 anzuwendende Vorschriften des IASB:

Nicht angewendete Regelungen		Veröffentlicht durch das IASB	Erst-anwendungszeitpunkt	Anerkennung durch die EU-Kommission	Voraussichtliche Auswirkungen
Änderungen des IFRS 2	Anteilsbasierte Vergütung	Klassifizierung und Bewertung von anteilsbasierten Transaktionen	20.06.2016	01.01.2018	Bislang noch nicht keine Auswirkungen
Änderungen des IFRS 4	Versicherungsverträge	Anwendung des IFRS 9 Finanzinstrumente mit IFRS 4 Versicherungsverträge	12.09.2016	01.01.2018	03.11.2017 Auswirkungen werden derzeit noch geprüft

Nicht angewendete Regelungen			Veröffentlicht durch das IASB	Erst-anwendungs-zeitpunkt	Anerkennung durch die EU-Kommission	Voraussichtliche Auswirkungen
IFRS 9	Finanz-instrumente	Regelungen zur Erfassung von Wertminderungen, Änderungen zur Klassifizierung und Bewertung finanzieller Vermögenswerte	24.07.2014	01.01.2018	22.11.2016	Auswirkungen werden derzeit noch geprüft; wir rechnen aufgrund unserer derzeitigen Geschäftstätigkeit nicht mit wesentlichen Auswirkungen.
Änderung des IFRS 9	Finanz-instrumente	Klassifizierung von bestimmten finanziellen Finanzinstrumenten mit Vorfälligkeitsregelungen	12.10.2017	01.01.2019	Bislang noch nicht	Auswirkungen werden derzeit noch geprüft; wir rechnen aufgrund unserer derzeitigen Geschäftstätigkeit nicht mit wesentlichen Auswirkungen.
IFRS 15	Umsatzerlöse aus Kundenverträgen	Prinzipien, die ein Unternehmen bei der Berichterstattung von entscheidungsnützlichen Informationen an Abschlussadressaten über die Art, die Höhe, den zeitlichen Anfall sowie die Unsicherheit von Umsatzerlösen und resultierenden Zahlungsströmen aus einem Vertrag mit seinem Kunden anzuwenden hat	28.05.2014	01.01.2018	22.09.2016	Wir rechnen aufgrund unserer derzeitigen Geschäftstätigkeit nicht mit wesentlichen Auswirkungen.
Änderungen des IFRS 15	Klarstellung zu IFRS 15	Die Klarstellung betrifft die Themenkomplexe Identifizierung von Leistungsverpflichtungen, Prinzipal-Agenten-Beziehungen, Lizenzierung und die Übergangsvorschriften	12.04.2016	01.01.2018	Bislang noch nicht	Wir rechnen aufgrund unserer derzeitigen Geschäftstätigkeit nicht mit wesentlichen Auswirkungen
IFRS 16	Leasing-bilanzierung	Es sind beim Leasingnehmer alle längerfristigen Leasingverhältnisse in Form eines Nutzungsrechtes und einer Schuld bilanziell zu erfassen	13.01.2016	01.01.2019	09.11.2017	Deutliche Ausweitung des Anlagevermögens und der Schulden. Verschiebung zwischen operativen Ergebnis und Finanzergebnis
IFRS 17	Versicherungsverträge	Regelung zur Bilanzierung von Versicherungsverträgen, ersetzt bisher gültigen Übergangstandard IFRS 4	18.05.2017	01.01.2021	Bislang noch nicht	keine wesentlichen Auswirkungen
Änderungen des IAS 7	Kapitalflussrechnung	Im Zusammenhang mit der Angabeninitiative sind zusätzliche Anhangangaben für die Beurteilung der Veränderung der Verbindlichkeiten aus Finanzierungsaktivitäten notwendig	29.01.2016	01.01.2017	06.11.2017	keine wesentlichen Auswirkungen
Änderungen des IAS 12	Latente Steuern	Ansatz aktiver latenter Steuern auf unrealisierte Gewinne	19.01.2016	01.01.2017	06.11.2017	keine wesentlichen Auswirkungen

Nicht angewendete Regelungen			Veröffentlicht durch das IASB	Erst-anwendungs-zeitpunkt	Anerkennung durch die EU-Kommission	Voraussichtliche Auswirkungen
Änderungen des IAS 28	Anteile an assoziierten Unternehmen und Joint Ventures	Verpflichtung IFRS 9 auf langfristige Anteile assoziierter Unternehmen oder Gemeinschaftsunternehmen anzuwenden	12.10.2017	01.01.2019	Bislang noch nicht	keine Auswirkungen
Änderungen des IAS 40	Als Finanzinvestitionen gehaltenen Immobilien	Übertragung von als Finanzinvestitionen gehaltenen Immobilien	08.12.2016	01.01.2018	Bislang noch nicht	keine Auswirkungen
Improvement-Projekt 2016	Verbesserungen der IFRS (2014–2016) IFRS 1, IFRS 12, IAS 28	Sammelstandard zur Änderung bzw. Ergänzung entsprechender Regelungen	08.12.2016	01.01.2017	Bislang noch nicht	keine wesentliche Auswirkung
Improvement-Projekt 2017	Verbesserung der IFRS (2015–2017) IFRS 3, IFRS 11, IAS 12, IAS 23	Sammelstandard zur Änderung bzw. Ergänzung entsprechender Regelungen	12.12.2017	01.01.2019	Bislang noch nicht	Auswirkungen werden derzeit noch geprüft
IFRIC 22	Transaktionen in fremder Währung und im Voraus gezahlte Gegenleistungen	Bilanzierung von Geschäftsvorfällen, die den Erhalt oder die Zahlung von Gegenleistungen in fremder Währung beinhalten.	08.12.2016	01.01.2018	Bislang noch nicht	Auswirkungen werden derzeit noch geprüft
IFRIC 23	Unsicherheit bezüglich der ertragssteuerlichen Behandlung	Klarstellung von Bilanzierung von Unsicherheit in Bezug auf Ertragssteuern nach IAS 12	07.06.2017	01.01.2019	Bislang noch nicht	Auswirkungen werden derzeit noch geprüft

* Im November hat die EFRAG bekannt gemacht, dass die europäische Kommission den Interimsstandard IFRS nicht zur Übernahme in EU-Recht vorschlagen wird. Grund für die Nicht-Übernahme ist der stark begrenzte Kreis der Anwender.

Eine Anwendung der bislang noch nicht anzuwendenden neuen Standards bzw. Standardänderungen ist erstmals für das jeweilige Jahr der Inkraftsetzung beabsichtigt.

Konsolidierungskreis

Der Konzernabschluss umfasst unverändert zum Vorjahr die Gerry Weber International AG als Muttergesellschaft sowie die nachfolgend aufgeführten Tochtergesellschaften:

- Life-Style Fashion GmbH, Halle / Westfalen,
- Gerry Weber Retail GmbH, Halle / Westfalen,
- E-Gerry Weber Digital GmbH, Halle / Westfalen,
- Gerry Weber Iberica S.L., Palma de Mallorca, Spanien,
- GERRY WEBER FAR EAST Ltd., Hongkong, China,
- Gerry Weber France s.a.r.l., Paris, Frankreich,
- Gerry Weber Denmark ApS, Albertslund, Dänemark,
- Gerry Weber Dis Ticaret Ltd. Sirkuti, Istanbul, Türkei,
- Gerry Weber Ireland Ltd., Dublin, Irland,
- Gerry Weber Support s.r.l., Bukarest, Rumänien,
- Gerry Weber GmbH, Wien, Österreich,
- GERRY WEBER Italia GmbH, Italien,
- GERRY WEBER UK Ltd., London, Großbritannien,
- Gerry Weber GmbH, Raeren, Belgien,
- GERRY WEBER ASIA Ltd., Hongkong, China,
- Gerry Weber Shanghai Co. Ltd., Shanghai, China
- GERRY WEBER Polska Sp. Z o.o., Warschau, Polen,
- Gerry Weber Logistics GmbH, Halle / Westfalen,
- GW Media GmbH, Halle / Westfalen,
- GERRY WEBER Incompany B.V., Amsterdam, Niederlande,
- GERRY WEBER Retail B.V., Amsterdam, Niederlande,
- GERRY WEBER Sweden AB, Malmö, Schweden,
- GERRY WEBER CZ s.r.o., Prag, Tschechien,
- ARW – GERRY WEBER BELUX BVBA, Brüssel, Belgien,
- ARW RETAIL – GERRY WEBER NV, Brüssel, Belgien,
- COAST RETAIL – GERRY WEBER NV, Nieuwpoort, Belgien,
- GERRY WEBER SK s.r.o., Bratislava, Slowakei,
- GERRY WEBER Finland OY, Helsinki, Finnland,
- GERRY WEBER Wholesale Fashion GmbH, Glattpark, Schweiz,
- GERRY WEBER Canada Ltd., Moncton, Kanada,
- Outlet Retail BVBA, Brüssel, Belgien,
- Gerry Weber Norge AS, Trondheim, Norwegen,
- TB Fashion GERRY WEBER GmbH, Halle / Westfalen*,
- Brentrup Sp. z o.o., Lodz, Polen*,
- Hallhuber GmbH, München,
- Hallhuber Beteiligungs GmbH, München,
- 000 Gerry Weber RUS, Moskau, Russland
- Gerry Weber Trading (Shanghai) Co. Ltd., Shanghai, China.

* Die Beteiligungsquote an der TB Fashion Gerry Weber GmbH und deren Tochtergesellschaft Brentrup Sp. z o.o. beträgt jeweils 51 %. Die Beteiligungsquote an den übrigen Gesellschaften beträgt jeweils 100 %.

Die einbezogenen Tochtergesellschaften haben denselben Abschlussstichtag wie das Mutterunternehmen.

Konsolidierungsgrundsätze

Tochterunternehmen sind alle Unternehmen, die der Konzern beherrscht. Beherrschung über ein anderes Unternehmen liegt nach IFRS 10 dann vor, wenn der GERRY WEBER Konzern Verfügungsmacht über die maßgeblichen Tätigkeiten eines anderen Unternehmens hat, variablen Rückflüssen ausgesetzt ist und anhand der Verfügungsmacht Einfluss auf die variablen Rückflüsse nehmen kann. Dies geht regelmäßig mit einem Stimmrechtsanteil von mehr als 50% einher. Bei der Beurteilung, ob Kontrolle vorliegt, werden Existenz und Auswirkung potenzieller Stimmrechte, die aktuell ausübbar oder umwandelbar sind, berücksichtigt.

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

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

Unternehmenszusammenschlüsse

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

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

Erwerbsbezogene Kosten werden aufwandswirksam erfasst, wenn sie anfallen.

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

Geschäfts- oder Firmenwert

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

Unternehmenszusammenschlüsse gemäß IFRS 3

Im abgeschlossenen Geschäftsjahr hat der GERRY WEBER Konzern keine entsprechenden Akquisitionen getätigt.

Währungsumrechnung

Die Darstellungswährung und funktionale Währung des Mutterunternehmens ist der Euro (EUR).

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

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

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

Währungen		Stichtagskurs		Jahresdurchschnittskurs	
		31.10.2017	31.10.2016	2016/17	2015/16
1 EUR in					
Dänemark	DKK	7,44	7,44	7,44	7,45
Großbritannien	GBP	0,88	0,90	0,87	0,80
Hong Kong	HKD	9,08	8,49	8,65	8,61
Kanada	CAN	1,50	1,47	1,45	1,47
Rumänien	RON	4,60	4,51	4,55	4,48
Russland	RUB	67,87	69,25	65,58	75,16
Türkei	TRY	4,42	3,40	3,96	3,26
USA	USD	1,16	1,10	1,11	1,11
China	CNY	7,72	7,42	7,55	7,28
Schweiz	CHF	1,16	1,08	1,10	1,09
Polen	PLN	4,24	4,33	4,29	4,34
Schweden	SEK	9,74	9,87	9,62	9,38
Tschechien	CZK	25,67	27,02	26,57	27,03
Norwegen	NOK	9,52	9,04	9,22	9,34

B. BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGS- GRUNDSÄTZE

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

Geschäfts- und Firmenwerte

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

Sonstige immaterielle Vermögenswerte

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

Entwicklungs-kosten werden als laufender Aufwand berücksichtigt, da die Aktivierungsvoraussetzungen des IAS 38 aufgrund fehlender Separierbarkeit nicht vorliegen. Es handelt sich im Wesentlichen um die Kosten der Entwicklung der Kollektionen.

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

	Nutzungsdauer
Software	3–5 Jahre
Belieferungsrechte	3–5 Jahre
Vorteilhafte Mietverträge	5–15 Jahre
Kundenstämme	5–10 Jahre
Markenrechte	5–30 Jahre

Sachanlagen

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

Die Anschaffungskosten enthalten den Anschaffungspreis, die Nebenkosten sowie die Kostenminderungen. In die Herstellungskosten der selbst erstellten Anlagen werden neben den direkt zurechenbaren Kosten auch

anteilige Gemeinkosten einbezogen. Fremdkapitalkosten werden bei qualifizierten Vermögenswerten berücksichtigt. Bei den Mietereinbauten wurden auch Demontagekosten mit ihrem Barwert aktiviert. Als durchschnittlicher Zinssatz wurden 2,5% (Vorjahr: 2,9%) p. a. berücksichtigt.

Investitionsbezogene Zuwendungen der öffentlichen Hand sind nicht vereinnahmt worden.

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

Nutzungsdauer

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

Wertminderungen auf Sachanlagen werden gemäß IAS 36 vorgenommen, sofern notwendig.

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

Wertminderung von nicht finanziellen Vermögenswerten

Bei nichtfinanziellen Vermögenswerten (Sachanlagevermögen, immaterielle Vermögenswerte einschließlich Geschäfts- oder Firmenwerten) wird an jedem Abschlussstichtag überprüft, ob Anhaltspunkte für eine Wertminderung („triggering events“) vorliegen. Liegen solche Anhaltspunkte vor, wird eine Schätzung des erzielbaren Betrags des jeweiligen Vermögenswerts vorgenommen. Unabhängig davon, ob ein Anhaltspunkt für eine Wertminderung vorliegt, werden immaterielle Vermögenswerte mit unbegrenzter Nutzungsdauer sowie bei einem Unternehmenszusammenschluss erworbene Geschäfts- und Firmenwerte jährlich auf Wertminderung überprüft. Der erzielbare Betrag entspricht dem höheren der beiden Beträge aus dem beizulegenden Zeitwert eines Vermögenswerts abzüglich Veräußerungskosten und dem Nutzungswert. Der Nutzungswert entspricht dabei dem Barwert der erwarteten Mittelzuflüsse. Für die Abzinsung der erwarteten Zahlungsströme wird ein gewichteter durchschnittlicher Kapitalkostensatz verwendet, der die Risiken des Vermögenswerts widerspiegelt. Sofern kein erzielbarer Betrag für einen einzelnen Vermögenswert ermittelt werden kann, wird der erzielbare Betrag für die kleinste identifizierbare Gruppe von Vermögenswerten (zahlungsmittelgenerierende Einheit; kurz: CGU) bestimmt, der der betreffende Vermögenswert zugeordnet werden kann. Übersteigt der Buchwert eines Vermögenswerts oder einer CGU bzw. Gruppe von CGUs den jeweiligen erzielbaren Betrag, erfolgt eine sofortige ergebniswirksame Wertberichtigung des Vermögenswerts. Bei Vorliegen eines Wertminderungsaufwands in einer CGU bzw. Gruppe von CGUs werden zunächst bestehende Geschäfts- und Firmenwerte abgeschrieben. Der darüber hinausgehende Wertminderungsaufwand reduziert anteilig die verbleibenden langfristigen Vermögenswerte der jeweiligen CGU bzw. Gruppe von CGUs.

Fremdkapitalkosten

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

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

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

Renditeimmobilien

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

Finanzinstrumente

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

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

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

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

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

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

Die Kategorie „erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet“ umfasst Earn-out Zahlungen aus dem Kauf von Retailgesellschaften in Deutschland.

Umwidmungen werden, sofern sie zulässig und erforderlich sind, zum Ende des Geschäftsjahres vorgenommen. Im Geschäftsjahr 2016/17 sind wie auch im Vorjahr keine Umwidmungen vorgenommen worden.

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

Finanzielle Vermögenswerte

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Finanzielle Verbindlichkeiten

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

Der Kategorie „erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Verbindlichkeiten“ werden die nicht in eine wirksame Sicherungsbeziehung einbezogenen Derivate zugeordnet, wenn diese einen negativen Zeitwert ausweisen. Darüber hinaus werden dieser Kategorie eine börsengehandelte Anleiheverpflichtung sowie bedingte Kaufpreisverpflichtungen aus Unternehmenserwerben zugeordnet. Aus der Folgebewertung resultierende Gewinne und Verluste werden erfolgswirksam erfasst.

Nach der erstmaligen Erfassung werden die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und die verzinslichen Darlehen unter Anwendung der Effektivzinsmethode zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet. Dabei entstehende Gewinne und Verluste werden erfolgswirksam erfasst, wenn Schulden ausgebucht oder getilgt werden. Eine finanzielle Verbindlichkeit wird ausgebucht, wenn die dieser Verbindlichkeit zugrunde liegende Verpflichtung erfüllt, gekündigt oder erloschen ist.

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

Derivative Finanzinstrumente

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

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

Bei Eingehen von Sicherungsgeschäften werden geeignete Derivate bestimmten Grundgeschäften zugeordnet. Dabei werden die Voraussetzungen des IAS 39 zur Qualifizierung der Geschäfte als Sicherungsgeschäfte mit der folgenden Ausnahme erfüllt. Zum Bilanzstichtag liegen im geringen Umfang auch Devisentermin-/Optionsgeschäfte vor, bei denen die Voraussetzungen für eine Bilanzierung als Sicherungsgeschäft gemäß IAS 39 nicht vorliegen. Die Änderungen des beizulegenden Zeitwerts dieser derivativen Finanzinstrumente werden ergebniswirksam ausgewiesen.

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

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

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

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

Ermittlung der beizulegenden Zeitwerte

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

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

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

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

Laufende Steuern

Tatsächliche Steuern sind die erwartete Steuerschuld oder Steuerforderung auf das für das Geschäftsjahr zu versteuernde Einkommen oder den steuerlichen Verlust auf der Grundlage von Steuersätzen, die für den Besteuerungszeitraum gelten, sowie alle Anpassungen der Steuerschuld hinsichtlich früherer Jahre. Hierbei wurden erkennbare steuerliche Risiken für noch nicht abgeschlossene Betriebsprüfungen berücksichtigt.

Latente Steuern

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

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

Latente Steueransprüche und latente Steuerschulden werden gem. IAS 1.70 als langfristig ausgewiesen und nicht abgezinst.

Ertragsteuerforderungen

Das festgestellte deutsche Körperschaftsteuerguthaben wurde in zehn gleichen Beträgen in den Veranlagungszeiträumen 2008 bis 2017 ausgezahlt. In den Vorjahren wurde der Barwert der Forderung mit einem Abzinsungsfaktor von 4 % ausgewiesen.

Vorräte

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

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

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

Zwischengewinne durch Veräußerungsvorgänge innerhalb des Konzerns werden eliminiert.

Sonstige Rückstellungen

Rückstellungen werden entsprechend den maßgebenden Vorschriften (insbesondere IAS 19, IAS 37) bilanziert. Diese werden gebildet, wenn rechtliche oder faktische Verpflichtungen bestehen, die auf zurückliegenden Geschäftsvorfällen oder Ergebnissen beruhen und der künftige Mittelabfluss zur Erfüllung dieser Verpflichtung zuverlässig geschätzt werden kann. Der Wertansatz der Rückstellung bemisst sich bei Einzelrisiken als wahrscheinlichster Erfüllungsbetrag unter Berücksichtigung aller erkennbaren Risiken. Bei der Ermittlung der Restrukturierungsrückstellungen im Zusammenhang mit dem Programm FIT4GROWTH wurden insbesondere vertraglich bereits fixierte Abstandszahlungen sowie noch zu leistende Abfindungen, welche auf Basis von bereits ausgesprochenen Kündigungen ermittelt worden sind, berücksichtigt. Insoweit lagen bei der Rückstellungsermittlung keine hohen Unsicherheiten mit großen Wertbandbreiten vor.

Langfristige Rückstellungen werden diskontiert und mit ihrem Barwert in der Bilanz angesetzt, wobei ein Vorsteuerzinssatz zugrunde gelegt wird. Zum 31. Oktober 2017 wurden die langfristigen Rückstellungen mit einem durchschnittlichen Zinssatz von 2,5% abgezinst (Vorjahr: 2,9%). Aus der reinen Aufzinsung resultierende Erhöhungen der Rückstellungen werden erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung als Zinsaufwendungen erfasst.

Sonstige Verbindlichkeiten / Verbindlichkeiten aus Minderheitsoptionen

Die Verbindlichkeiten aus Minderheitsoptionen resultieren zum Stichtag aus dem Kauf einer Retailgesellschaft und werden zum beizulegenden Zeitwert bilanziert. Der Ausübungspreis der Option hängt vom zukünftigen EBIT der Zielgesellschaft ab. Der Bilanzierung liegt eine EBIT-Planung zu Grunde. Falls das tatsächlich erreichte EBIT von der Planung abweicht, ist die Verbindlichkeit über die Gewinn- und Verlustrechnung anzupassen.

Miet- und Leasingverhältnisse (Überschriftsformat)

Für Miet- und Leasingverträge wird gem. IAS 17 geprüft, ob die Chancen und Risiken und damit das wirtschaftliche Eigentum dem Leasinggeber oder dem Leasingnehmer zuzuordnen ist. Sofern das wirtschaftliche Eigentum dem Leasingnehmer zuzuordnen ist, liegt Finanzierungsleasing vor; liegt das wirtschaftliche Eigentum beim Leasinggeber, liegt Operating-Leasing vor. Der GERRY WEBER Konzern hat im Rahmen von Operating-Leasing in wesentlichem Umfang Verkaufsflächen angemietet; diese werden zu einem Teil auch untervermietet. Darüber hinaus werden in geringem Umfang eigene Flächen vermietet. Aufwendungen und Erträge im Zusammenhang mit Operating-Leasingverträgen werden über die Dauer des Leasingverhältnisses in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Ertrags- und Aufwandsrealisierung

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

(a) Verkauf von Waren - Wholesale

Der Konzern produziert und verkauft ein Sortiment von Damenoberbekleidung an den Großhandel. Umsatzerlöse aus dem Verkauf von Waren werden grundsätzlich dann erfasst, wenn ein Konzernunternehmen Produkte an einen Großhändler geliefert hat, der Verkaufsweg und Verkaufspreis der Produkte im Ermessen des Großhändlers liegen und es keine unerfüllten Verpflichtungen gibt, die die Annahme der Ware durch den Großhändler betreffen

könnten. Die Lieferung erfolgt in diesen Fällen erst, wenn alle Waren an den angegebenen Ort versandt wurden, das Risiko der Veralterung und des Verlusts an den Großhändler übergegangen ist und entweder der Großhändler die Ware nach den Bedingungen des Verkaufsvertrags angenommen hat oder der Konzern objektive Hinweise darauf hat, dass alle Bedingungen der Annahme erfüllt sind. Daneben wurden mit einigen Kunden Partnerschaftsmodelle geschlossen. Durch Partnerschaftsmodelle wird die Präsentation der Gerry Weber Kollektionen am Point-of-Sale optimiert und kann damit durch verbesserte Preisgestaltung höhere Erträge für beide Partner erzielen. In diesem Zusammenhang wurden auch in engen zeitlichen und wertmäßigen Umfang Rückliefermöglichkeiten eingeräumt. Hierfür wurden umsatzwirksam Rückstellungen für erwartete Retouren gebildet. Diese Berechnung beruht auf erwarteten Rücklaufquoten. Außerdem wurden mit ausgewählten Partnern sogenannte Depotverträge geschlossen. Hier bleibt die Ware bis zum Verkauf an den Endkunden im Eigentum von GERRY WEBER. Der Umsatz wird hierbei daher erst realisiert, wenn der Verkauf an den Endkunden stattgefunden hat.

(b) Verkauf von Waren - Retail

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

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

(c) Internetumsätze

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

Kapitalrücklage und Gewinnrücklagen

Bei Rückkauf eigener Aktien wird der Aktiennennwert vom gezeichneten Kapital, der über den Nennwert hinaus gezahlte Kaufpreis von freien Gewinnrücklagen abgezogen.

Annahmen, Schätzungen und Ermessensentscheidungen

Wertminderung von nichtfinanziellen Vermögenswerten

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

Bilanzierung von Unternehmenserwerben

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

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

Rückstellungen

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

Vorräte

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

Einzelwertberichtigungen auf Forderungen

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

Derivative Finanzinstrumente

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

C. ERLÄUTERUNGEN ZUR BILANZ

(1) Anlagevermögen

An Vermögenswerten des Anlagevermögens sind keine Sicherungsrechte für Verbindlichkeiten des Konzerns bestellt.

(a) Immaterielle Vermögenswerte / Geschäfts- oder Firmenwerte

TEUR	Konzessionen, gewerbl. Schutz- rechte, Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	Geschäfts- und Firmenwert	Geleistete Anzahlungen	Gesamt
Anschaffungs- / Herstellkosten				
01.11.2016	213.327	87.675	15.312	316.315
Währungsdifferenzen	-400	-511	0	-910
Zugänge	11.257	0	13.856	25.114
Umgliederungen	3.850	0	-3.182	668
Abgänge	-1.373	0	0	-1.373
31.10.2017	226.662	87.165	25.987	339.813
Abschreibungen				
01.11.2016	89.826	264	0	90.091
Währungsdifferenzen	-270	0	0	-270
Zugänge	21.127	0	0	21.127
Umgliederungen	0	0	0	0
Abgänge	-1.025	0	0	-1.025
31.10.2017	109.659	264	0	109.923
Buchwert 31.10.2016	123.501	87.411	15.312	226.224
Buchwert 31.10.2017	117.003	86.900	25.987	229.890

TEUR	Konzessionen, gewerbl. Schutz- rechte, Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	Geschäfts- und Firmenwert	Geleistete Anzahlungen	Gesamt
Anschaffungs-/Herstellkosten				
01.11.2015	198.335	87.051	12.022	297.409
Währungsdifferenzen	455	624	0	1.079
Zugänge	9.078	0	7.625	16.703
Umgliederungen	6.080	0	-4.206	1.874
Abgänge	-620	0	-129	-749
31.10.2016	213.327	87.675	15.312	316.315
Abschreibungen				
01.11.2015	67.282	264	0	67.546
Währungsdifferenzen	-20	0	0	-20
Zugänge	22.857	0	0	22.857
Umgliederungen	0	0	0	0
Abgänge	-293	0	0	-293
31.10.2016	89.826	264	0	90.091
Buchwert 31.10.2015	131.053	86.787	12.022	229.862
Buchwert 31.10.2016	123.501	87.411	15.312	226.224

Die Zugänge im Bereich der sonstigen immateriellen Vermögenswerte betreffen im Wesentlichen erworbene Software. Im Zusammenhang mit wesentlichen IT-Projekten (ERP-Systeme) des Konzerns bestehen entsprechend hohe Anzahlungen.

Exklusive Belieferungsrechte

Als immaterielle Vermögenswerte sind exklusive Belieferungsrechte für fremdbetriebene Houses of GERRY WEBER zu Buchwerten in Höhe von TEUR 12.373 (Vorjahr: TEUR 10.551) enthalten. Die Abschreibung auf diese Belieferungsrechte beläuft sich im Geschäftsjahr 2016/2017 auf TEUR 4.028 (Vorjahr: TEUR 3.788), die Abgänge zu Restbuchwerten betragen TEUR 198. Im laufenden Geschäftsjahr sind insgesamt TEUR 6.048 zugegangen. R 4.405 zugegangen.

Mietverhältnisse

Für entgeltlich erworbene vorteilhafte Mietverhältnisse für Ladenlokale sind Beträge in Höhe von TEUR 13.986 (Vorjahr: TEUR 18.580) bilanziert. Die Abschreibung auf diese Vermögenswerte beläuft sich im Geschäftsjahr 2016/2017 auf TEUR 4.583 (Vorjahr: TEUR 6.090). Im Vorjahr waren in dem Betrag durch das FIT4GROWTH Programm verursachte Wertminderungen in Höhe von TEUR 1.333 enthalten.

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

Kundenbeziehungen

Als immaterielle Vermögenswerte aus Kundenbeziehungen sind zum 31. Oktober 2017 in Höhe von TEUR 19.497 (Vorjahr: TEUR 24.422) aktiviert. Die Abschreibung auf diese Vermögenswerte beläuft sich im Geschäftsjahr 2016/2017 auf TEUR 4.827 (Vorjahr: TEUR 4.979). In dem Betrag aus dem Vorjahr sind durch das FIT4GROWTH Programm verursachte Wertminderungen in Höhe von TEUR 117 enthalten.

Im Rahmen der Unternehmenszusammenschlüsse der letzten Geschäftsjahre wurden Kundenbeziehungen identifiziert. Diese wurden mit dem Barwert aktiviert. Der Barwert wurde über eine unterstellte Nutzungsdauer von fünf bis acht Jahren mit einem laufzeitspezifischen Abzinsungsfaktor ermittelt. Die als abnutzbare immaterielle Vermögenswerte ausgewiesenen Kundenbeziehungen werden linear abgeschrieben. Der sich ergebende Aufwand wird unter dem Posten Abschreibungen in der Gewinn- und Verlustrechnung berücksichtigt.

Markenname „CHANTAL“

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

Markenname „Hallhuber“

Im Rahmen der Übernahme Hallhuber wurde der Markenname „Hallhuber“ in Höhe von TEUR 54.000 erworben und in den immateriellen Vermögenswerten ausgewiesen. Die Marke „Hallhuber“ ist am Markt präsent und generiert zuordenbare Zahlungsströme. Die als abnutzbarer immaterieller Vermögenswert ausgewiesene Marke wird über eine Laufzeit von 30 Jahren linear abgeschrieben. Der sich ergebende Aufwand wird unter den Posten Abschreibungen in der Gewinn- und Verlustrechnung berücksichtigt.

Markenname „Maehle“

Im Rahmen der Übernahme der Joh. Maehle & Co AS wurde der Markenname „Maehle“ in Höhe von TEUR 213 erworben und in den immateriellen Vermögenswerten ausgewiesen. Durch die zum Transaktionszeitpunkt seitens der Joh. Maehle & Co AS betriebenen 5 Multi-Label-Stores ist die Marke „Maehle“ am Markt präsent und generiert zuordenbare Zahlungsströme. Die als abnutzbarer immaterieller Vermögenswert ausgewiesene Marke wird über eine Laufzeit von 4 Jahren linear abgeschrieben. Der sich ergebende Aufwand wird unter den Posten Abschreibungen in der Gewinn- und Verlustrechnung berücksichtigt.

Geschäfts- und Firmenwerte

Die Geschäfts- oder Firmenwerte sind zum 31. Oktober 2017 mit einem Buchwert von TEUR 86.900 (Vorjahr: TEUR 87.411) bilanziert und resultieren aus den positiven Unterschiedsbeträgen aus dem Bereich der Unternehmenszusammenschlüsse.

Als Geschäfts- und Firmenwerte werden ausgewiesen:

TEUR	31.10.2017	31.10.2016
Retail Österreich	2.136	2.136
Retail Deutschland	3.495	3.495
Stores Niederlande	10.675	10.675
Concessions Niederlande	1.161	1.161
Stores Belgien	6.198	6.198
Stores Norwegen	9.627	10.138
Stores Finnland	1.384	1.384
Retail Hallhuber	52.224	52.224
	86.900	87.411

Der auf die Stores Norwegen entfallende Geschäfts- und Firmenwert hat sich durch eine währungsbedingte Anpassung zum Bilanzstichtag in Höhe von TEUR 511 vermindert. Im Vorjahr hatte sich der Wert ebenfalls währungsbedingt um TEUR 624 erhöht.

Die Geschäfts- und Firmenwerte sind im Wesentlichen dem Segment „Retail Gerry Weber“ zuzuordnen. Nur der Firmenwert Hallhuber ist dem Segment „Retail Hallhuber“ zugeordnet. In diesen Segmenten werden als Zahlungsmittel generierende Einheiten grundsätzlich die einzelnen Verkaufsflächen definiert.

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

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

Werthaltigkeitstests für immaterielle Vermögenswerte führten im abgelaufenen Geschäftsjahr zu keiner Wertminderung. Die ermittelten Cashflows wurden aufgrund einheitlicher Risikostrukturen mit einem einheitlichen gewichteten Kapitalkostensatz (WACC) vor Steuern 9,35 % (nach Steuern in Höhe von 6,94 %) auf der Grundlage von Marktdaten diskontiert. GERRY WEBER verwendet für die Extrapolation der Cashflows über den Detailplanungszeitraum von drei Jahren hinaus konstante Wachstumsraten von 1 %. Im Detailplanungszeitraum wird neben Neueröffnungen und Schließungen von einzelnen Verkaufsflächen ein like for like Umsatzwachstum von individuell nach Standorten von 1 % bis 5 %, sowie Investitionen auf dem Niveau der Abschreibungen angenommen. Auch bei einer nicht zu erwarteten Reduzierung der Annahmen würde sich kein Abwertungsbedarf ergeben. Insbesondere bei einer Erhöhung des Diskontierungssatzes vor Steuern um einen Prozentpunkt auf 7,94 % würde sich ebenso kein Abschreibungsbedarf ergeben wie bei einer Verminderung des zur Ermittlung der ewigen Rente verwendeten Wachstumsfaktors um einen Prozentpunkt, sowie für die Verminderung des geplanten Ergebnisses der betrieblichen Tätigkeit um 5 %.

(b) Sachanlagen

TEUR	Grundstücke, grundstücks- gleiche Rechte ein- schließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	Technische Anlagen und Maschinen	Andere Anlagen, BGA	Geleistete Anzahlungen u. Anlagen im Bau	Gesamt
Anschaffungs-/ Herstellkosten					
01.11.2016	234.823	68.895	99.318	2.294	405.330
Währungsdifferenzen	-20	-67	-289	-13	-389
Zugänge	4.923	1.419	6.779	107	13.227
Umgliederungen	371	268	378	-1.685	-668
Abgänge	-4.075	-125	-5.172	-191	-9.562
31.10.2017	236.023	70.390	101.014	512	407.938
Abschreibungen					
01.11.2016	53.336	8.568	55.448	0	117.352
Währungsdifferenzen	-2	-64	-178	0	-244
Zugänge	10.884	3.568	12.272	0	26.724
Umgliederungen	10	0	-10	0	0
Abgänge	-3.825	-56	-4.936	0	-8.817
31.10.2017	60.402	12.017	62.596	0	135.015
Buchwert 31.10.2016	181.487	60.327	43.870	2.294	287.979
Buchwert 31.10.2017	175.621	58.373	38.418	512	272.924

TEUR	Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	Technische Anlagen und Maschinen	Andere Anlagen, BGA	Geleistete Anzahlungen u. Anlagen im Bau	Gesamt
Anschaftungs-/ Herstellkosten					
01.11.2015	184.931	7.960	96.020	97.987	386.897
Währungsdifferenzen	-188	-51	-71	36	-275
Zugänge	19.249	9.893	11.994	1.960	43.096
Umgliederungen	43.100	51.120	1.588	-97.683	-1.874
Abgänge	-12.269	-27	-10.212	-6	-22.514
31.10.2016	234.823	68.895	99.318	2.294	405.330
Abschreibungen					
01.11.2015	44.197	6.515	48.357	0	99.069
Währungsdifferenzen	-79	-49	-96	0	-224
Zugänge	21.258	2.109	16.736	0	40.104
Umgliederungen	0	0	0	0	0
Abgänge	-12.040	-8	-9.549	0	-21.598
31.10.2016	53.336	8.568	55.448	0	117.352
Buchwert 31.10.2015	140.734	1.444	47.663	97.987	287.828
Buchwert 31.10.2016	181.487	60.327	43.870	2.294	287.979

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

Im Rahmen des Neubaus des Logistikzentrums in Halle/Westfalen (RAVENNA-Park) wurden im Geschäftsjahr 2016/17 Fremdkapitalkosten in Höhe von TEUR 0 (Vorjahre: TEUR 2.244) aktiviert. Der Finanzierungskostensatz, der bei Bestimmung der aktivierbaren Fremdkapitalkosten zugrunde gelegt worden ist, belief sich dabei auf 2,0%.

(c) Renditeimmobilien

TEUR	Renditeimmobilien
Anschaffungs- / Herstellkosten	
01.11.2016	0
Währungsdifferenzen	0
Zugänge	0
Umgliederungen	0
Abgänge	0
31.10.2017	0
Abschreibungen	
01.11.2016	0
Währungsdifferenzen	0
Zugänge	0
Umgliederungen	0
Abgänge	0
31.10.2017	0
Buchwert 31.10.2016	0
Buchwert 31.10.2017	0

TEUR	Renditeimmobilien
Anschaffungs- / Herstellkosten	
01.11.2015	28.418
Währungsdifferenzen	0
Zugänge	107
Umgliederungen	0
Abgänge	-28.525
31.10.2016	0
Abschreibungen	
01.11.2015	1.881
Währungsdifferenzen	0
Zugänge	489
Umgliederungen	0
Abgänge	-2.370
31.10.2016	0
Buchwert 31.10.2015	26.537
Buchwert 31.10.2016	0

Der Konzern hatte ein Grundstück in Düsseldorf erworben, dieses mit einem neuen Orderzentrum bebaut und an andere Modeunternehmen vermietet. Die Bilanzierung folgte der Anschaffungskostenmethode mit einer vorgesehenen linearen Abschreibung des Gebäudes über die Nutzungsdauer von 50 Jahren. Im Vorjahr wurde die Renditeimmobilie vollständig veräußert. Aus der Veräußerung wurde ein Ertrag in Höhe von TEUR 22.945 erzielt, welcher in den sonstigen betrieblichen Erträgen ausgewiesen wurde.

Die mit der Immobilie bis zur Veräußerung verbundenen Erlöse belaufen sich auf TEUR 0 (Vorjahr: TEUR 3.371), die direkten betrieblichen Aufwendungen betragen TEUR 0 (Vorjahr: TEUR 934).

(d) Finanzanlagen

TEUR	Beteiligungen	Sonstige Ausleihungen	Gesamt
Anschaffungs-/Herstellkosten			
01.11.2016	301	2.687	2.989
Währungsdifferenzen	0	0	0
Zugänge	5	244	250
Umgliederungen	0	0	0
Abgänge	0	-92	-92
31.10.2017	306	2.840	3.147
Abschreibungen			
01.11.2016	264	450	714
Währungsdifferenzen	0	0	0
Zugänge	0	350	350
Umgliederungen	0	0	0
Abgänge	0	0	0
31.10.2017	264	800	1.064
Buchwert 31.10.2016	37	2.237	2.274
Buchwert 31.10.2017	42	2.040	2.082

TEUR	Beteiligungen	Sonstige Ausleihungen	Gesamt
Anschaffungs-/Herstellkosten			
01.11.2015	484	2.827	3.311
Währungsdifferenzen	8	0	8
Zugänge	14	0	14
Umgliederungen	0	0	0
Abgänge	-205	-140	-344
31.10.2016	301	2.687	2.989
Abschreibungen			
01.11.2015	264	450	714
Währungsdifferenzen	0	0	0
Zugänge	0	0	0
Umgliederungen	0	0	0
Abgänge	0	0	0
31.10.2016	264	450	714
Buchwert 31.10.2015	220	2.377	2.597
Buchwert 31.10.2016	37	2.237	2.274

Es handelt sich im Einzelnen um:

TEUR	31.10.2017	31.10.2016
Langfristige Darlehen	1.727	1.862
Langfristige Einlagen	178	232
Mietkautionen	136	143
Anteile an Kommanditgesellschaften	35	30
Anteile an ausländischen Kapitalgesellschaften	7	7
	2.082	2.274

Die Finanzanlagen werden zu fortgeführten Anschaffungskosten, die dem Zeitwert entsprechen, unter Berücksichtigung etwaiger Wertminderungen bilanziert. Die Bewertung der Anteile an Kommanditgesellschaften und der Anteile an ausländischen Kapitalgesellschaften erfolgt grundsätzlich zu Anschaffungskosten, weil der Zeitwert nicht verlässlich ermittelt werden kann. Für diese Anteile besteht kein aktiver Markt. Im Berichtsjahr erfolgte die vollständige Wertminderung (TEUR 350) auf ein langfristiges Darlehen.

(2) Sonstige Vermögenswerte (langfristig)

Die langfristigen sonstigen Vermögenswerte sind ausschließlich nicht finanzielle Vermögenswerte und haben Laufzeiten bis zu vier Jahren.

(3) Latente Steuern

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

TEUR	Aktive latente Steuern		Passive latente Steuern	
	31.10.2017	31.10.2016	31.10.2017	31.10.2016
Langfristige Vermögenswerte	780	1.771	28.818	31.948
Kurzfristige Vermögenswerte	853	1.282	1.727	1.415
Langfristige Rückstellungen	2.093	2.256	336	320
Verlustvorträge	2.318	2.069	0	0
Erfolgsneutrale Veränderungen gemäß IAS 39	2.002	41	0	4.625
	8.046	7.419	30.881	38.308

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

Von den aktiven latenten Steuern, die sich auf die langfristigen Vermögenswerte beziehen, betreffen TEUR 514 (Vorjahr: TEUR 640) Geschäfts- und Firmenwerte in Höhe von TEUR 2.056 (Vorjahr: TEUR 2.559), da diese steuerlich abzugsfähig sind.

Steuerliche Verlustvorträge bestehen in Höhe von EUR 23,8 Mio. (Vorjahr: EUR 23,1 Mio.). Im Wesentlichen betreffen diese die Gesellschaften in Spanien, Irland, Belgien und Norwegen. Die sich hierauf ergebenden aktiven latenten Steuern in Höhe von TEUR 5.399 (Vorjahr: TEUR 5.870) wurden in Höhe von TEUR 3.185 (Vorjahr: TEUR 3.800) wertberichtigt, da mittelfristig nicht mit einer Realisierung der darin enthaltenen Steuervorteile gerechnet werden kann.

Von den nicht angesetzten latenten Steueransprüchen auf Verlustvorträge verfallen Beträge von TEUR 3.034 (Vorjahr: TEUR 3.065) in einem bis dreizehn Jahren.

Soweit latente Steuern bei Konzerngesellschaften anfallen, die in der laufenden Periode oder den Vorjahren Verluste entstanden sind, werden diese nur aktiviert, wenn die Unternehmensleitung davon ausgeht, dass bei dieser Gesellschaft zukünftig Gewinn erwirtschaftet werden, die die Werthaltigkeit der aktiven latenten Steuern begründen. Mit Ausnahme der latenten Steuern auf Verlustvorträge wurden im aktuellen Jahr und im Vorjahr keine latenten Steuern aktiviert, die auf diese Gesellschaften entfallen.

Saldierungen aktiver und passiver latenter Steuern wurden nicht vorgenommen, da keine wesentlichen Beträge im Saldierungsbereich vorliegen.

(4) Vorräte

TEUR	31.10.2017	31.10.2016
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	10.307	12.126
Unfertige Erzeugnisse	11.650	12.976
Fertige Erzeugnisse und Waren	141.432	148.185
	163.389	173.287

Die Wertminderung aus der absatzorientierten Bewertung der Vorräte betrug TEUR 2.419 (Vorjahr: TEUR 3.831). Der Aufwand daraus ist im Materialaufwand erfasst. Es bestehen übliche Eigentumsvorbehalte.

(5) Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind in Höhe von TEUR 49.239 (Vorjahr: TEUR 63.285) innerhalb eines Jahres fällig. Dabei ist der weit überwiegende Teil innerhalb von drei Monaten fällig.

Die Wertberichtigungen auf Forderungen betragen TEUR 2.393 (Vorjahr: TEUR 1.293). Bei der Bemessung der Wertberichtigungen werden eventuell bestehende Warenkreditversicherungen berücksichtigt.

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

(6) Sonstige Vermögenswerte (kurzfristig)

Sonstige Vermögenswerte sind in Höhe von TEUR 21.033 (Vorjahr: TEUR 86.958) innerhalb eines Jahres fällig.
Die sonstigen Vermögenswerte enthalten insgesamt:

TEUR	31.10.2017	31.10.2016
Finanzielle Vermögenswerte		
Guthaben bei Lieferanten	7.447	7.128
Bonusforderungen	238	245
Mietforderungen	17	40
Forderung gegen Versicherungen	75	62
Immobilienverkauf Halle 30	0	49.100
Devisentermin- und -optionsgeschäfte	0	17.699
	7.777	74.274
Nicht finanzielle Vermögenswerte		
Forderungen aus Steuern	3.673	5.253
Rechnungsabgrenzungsposten	6.200	4.820
Forderungen Mitarbeiter/Personal	1.149	1.191
Forderungen GERRY WEBER Open	767	742
Übrige	1.467	679
	13.256	12.684
	21.033	86.958

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

(7) Ertragsteuerforderungen

Die Steuererstattungsansprüche betreffen mit TEUR 6.575 (Vorjahr: TEUR 2.213) Körperschaft- und Gewerbesteuer sowie den auf die Körperschaftsteuer entfallenden Solidaritätszuschlag.

(8) Liquide Mittel

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

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

(9) Eigenkapital

Die Veränderung des Eigenkapitals ist in der Eigenkapitalveränderungsrechnung dargestellt.

Der Konzern steuert sein Kapital mit dem Ziel, die Erträge der Unternehmensbeteiligten durch Optimierung des Verhältnisses von Eigen- zu Fremdkapital zu maximieren. Dabei wird sichergestellt, dass alle Konzernunternehmen unter der Unternehmensfortführungsprämisse operieren können. Die Steuerung der Kapitalstruktur erfolgt ausschließlich zentral auf Ebene des Mutterunternehmens. Zur Überwachung von Vorgaben und Zielerreichung im Kapitalmanagement sind regelmäßige Reportingprozesse eingerichtet. Entscheidungen über Dividendenzahlungen oder Kapitalmaßnahmen werden im Einzelfall daraus abgeleitet. Unter Berücksichtigung dieser Ziele ist im Geschäftsjahr 2014/15 die Aufnahme der Schuldscheindarlehen beschlossen worden.

Das bilanzielle Eigenkapital und die Bilanzsumme betragen:

TEUR	31.10.2017	31.10.2016	Veränderung
Eigenkapital in TEUR	412.749	446.500	-33.751
Eigenkapital in % vom Gesamtkapital	52 %	50 %	2 %
Fremdkapital in TEUR	377.158	454.166	-77.007
Fremdkapital in % vom Gesamtkapital	48 %	50 %	-2 %
Gesamtkapital (Eigenkapital plus Fremdkapital) in TEUR	789.907	900.665	-110.758

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

(a) Gezeichnetes Kapital

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

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

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

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

Der Vorstand ist weiterhin ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrates die Einzelheiten der Durchführung einer bedingten Kapitalerhöhung festzusetzen. Das Grundkapital ist dazu um bis zu EUR 4.590.590 durch Ausgabe von bis zu 4.590.590 neuen auf den Inhaber lautenden Stückaktien bedingt erhöht. Der Vorstand wurde ferner von der Hauptversammlung am 16. April 2015 dazu ermächtigt, eigene Aktien im Umfang von bis zu zehn Prozent des Grundkapitals bis zum 15. April 2020 zurückzukaufen.

Im Zeitraum von März bis Juni 2017 wurden 398.245 Inhaber-Stückaktien zurückgekauft. Hierfür wurden EUR 4.999.958 aufgewendet.

Das gezeichnete Kapital wird zum Stichtag um den Nennwert der zurückgekauften Aktien von EUR 398.245 vermindert mit EUR 45.507.715,00 ausgewiesen. Der den Nennwert übersteigende Betrag von EUR 4.601.713 wurde von den freien Gewinnrücklagen abgezogen. Eine Veräußerung zurückerwerbener Anteile erfolgte im Berichtsjahr nicht.

(b) Kapitalrücklage

Die Kapitalrücklage enthält die Aufgelder aus den Ausgaben von Aktien, zuzüglich der bei Veräußerung eigener Aktien über den in den Gewinnrücklagen verrechneten Betrag sowie den Nennwert der Aktien gezahlten Aufgelder.

(c) Gewinnrücklagen

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

(d) Kumulierte erfolgsneutrale Veränderungen gemäß IAS 39

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

TEUR	31.10.2017	31.10.2016	Veränderung
Positive Zeitwerte von Finanzinstrumenten	0	15.750	-15.750
Negative Zeitwerte von Finanzinstrumenten	-6.673	-135	-6.538
Aktive latente Steuern	2.002	41	1.961
Passive latente Steuern	0	-4.725	4.725
	-4.671	10.930	-15.601

Die in der Gesamtergebnisrechnung ausgewiesenen Steuereffekte betreffen in Höhe von TEUR 6.686 (Vorjahr: TEUR 8.972) die Zeitwertänderungen der Währungssicherungsgeschäfte.

Aus dem kumulierten übrigen Eigenkapital wurden TEUR -10.341 (Vorjahr: TEUR -16.973) Ergebnis verbessernd in den Materialaufwand sowie TEUR -135 (Vorjahr: TEUR 92) in die Umsatzerlöse in der Gewinn- und Verlustrechnung umgliedert.

(e) Fremdwährungsdifferenzen

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

(f) Bilanzgewinn

Der Bilanzgewinn entwickelte sich wie folgt:

TEUR	
Vortrag 01.11.2016	58.478
Dividendenausschüttung 2017	-11.444
Jahresergebnis 2016/2017	-782
Bilanzgewinn 31.10.2017	46.252

(10) Personalarückstellungen (langfristig)

Durch die Saldierung der zur Sicherung der Altersteilzeitverpflichtungen abgeschlossenen Aktiva mit den entsprechenden Rückstellungen ergibt sich zum 31. Oktober 2017 ein Betrag in Höhe von insgesamt TEUR 291 (Vorjahr: TEUR 185), der unter den langfristigen Personalarückstellungen ausgewiesen ist.

(11) Sonstige Rückstellungen (langfristig)

Der Posten besteht in Höhe von TEUR 8.598 (Vorjahr: TEUR 8.325) aus Rückbauverpflichtungen für Mietereinbauten in angemieteten Ladenlokalen.

Diese Rückstellungen werden gebildet auf Grundlage der erwarteten Erfüllungsbeträge sowie der vereinbarten Mietdauern. Unsicherheiten ergeben sich aufgrund der Kostenschätzungen sowie des tatsächlichen zeitlichen Anfalls der Inanspruchnahmen. Es wurden TEUR 274 (Vorjahr: TEUR 533) zugeführt.

Aus der Aufzinsung der Rückstellung wurden Zinsaufwendungen in Höhe von TEUR 155 (Vorjahr: TEUR 181) ausgewiesen. Die erwarteten Zahlungsabflüsse fallen in einem Zeitraum von 5 bis 20 Jahren an.

(12) Finanzschulden (langfristig)

TEUR	31.10.2017	31.10.2016
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten und Versicherungsgesellschaften	218.250	221.250

Die wesentlichen Vertragsgrundlagen der am Abschlussstichtag des Geschäftsjahres 2017 bestehenden langfristigen Darlehensverbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten und Versicherungsgesellschaften ergeben sich aus der folgenden Tabelle:

	Buchwert 2016/17 TEUR	Buchwert 2015/16 TEUR	Laufzeit bis Monat / Jahr	Nominalzins % p.a.	Effektivzins % p.a.
Schuldscheindarlehen 1					
Tranche 1 (fix)	40.000	40.000	03 / 2020	1,13	1,19
Tranche 2 (fix)	60.000	60.000	03 / 2022	1,44	1,49
Tranche 3 (fix)	40.000	40.000	03 / 2025	2,00	2,03
	140.000	140.000			
Schuldscheindarlehen 2 *					
Tranche 3 (fix)	23.500	23.500	11 / 2018	2,19	2,30
Tranche 4 (variabel)	7.500	7.500	11 / 2018	1,06	1,17
Tranche 5 (fix)	24.000	24.000	11 / 2020	2,80	2,88
	55.000	55.000			
Sonstige Darlehen					
Darlehen Bank 1	8.250	11.250	05 / 2019	0,89	0,89
Darlehen Bank 2	15.000	15.000	06 / 2021	0,85	0,85
	23.250	26.250			
	218.250	221.250			

* Tranche 1 und 2 wurden bereits vorjährig getilgt.

Der Anteil der langfristigen Finanzschulden mit einer Laufzeit von mehr als 5 Jahren beträgt TEUR 40.000 (Vorjahr: TEUR 115.000).

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

(13) Sonstige Verbindlichkeiten (langfristig)

TEUR	31.10.2017	31.10.2016
Finanzielle Verbindlichkeiten		
Verbindlichkeiten aus Minderheitenoptionen	3.247	3.036
Restkaufpreiszahlung aus Unternehmenserwerb	330	8.578
Sonstige	40	628
	3.617	12.242

Gegenüber Minderheitsgesellschaftern von vollkonsolidierten Gesellschaften in den Niederlanden, Belgien und Deutschland bestehen bzw. bestanden bereits in Vorjahren Optionen, deren Anteile zu erwerben. Die Zahlungen aus den Optionen für Gesellschaften in den Niederlanden und Belgien wurden im Geschäftsjahr 2016/2017 vorgenommen. Die Restkaufpreiszahlung für den Erwerb einer norwegischen Gesellschaft wurde ebenfalls im Geschäftsjahr 2016/2017 vorzeitig vorgenommen.

Aus der Übernahme der Joh. Maehle & Co AS war bereits in Vorjahren eine Verbindlichkeit in Höhe von TEUR 330 zu erfassen.

Die innerhalb der lang- und kurzfristigen ausgewiesenen Beträge der unverzinslichen Verbindlichkeiten aus Minderheitenoptionen und die Restkaufpreiszahlungen wurden im Geschäftsjahr bis zum Zahlungszeitpunkt aufgezinst. Die Aufzinsungsbeträge in Höhe von insgesamt TEUR 717 wurden ergebniswirksam im Zinsaufwand erfasst.

Rückstellungen 31.10.2017 und 31.10.2016 (kurzfristig)

Die Entwicklung und Zusammensetzung der Rückstellungen wird nachfolgend dargestellt:

Rückstellungsart in TEUR	Vortrag 01.11.2016	Verbrauch	Auflösung	Zuführung	Stand 31.10.2017
(14) Steuerrückstellungen	11.206	11.206	0	2.213	2.213
(15) Personalarückstellungen					
Tantiemen	3.315	3.315	0	2.150	2.150
Urlaub	4.124	4.124	0	3.834	3.834
Altersteilzeit (kurzfristig)	92	92	0	146	146
Jahressonderzahlung	3.511	3.511	0	3.699	3.699
Abfindungen	4.247	3.520	279	1.023	1.471
Übrige	910	862	48	917	917
	16.199	15.424	327	11.769	12.217
(16) Sonstige Rückstellungen					
Gewährleistung	267	267	0	549	549
Ausstehende Rechnungen	4.530	4.393	137	4.237	4.237
Abschlusskosten	645	563	82	703	703
Restrukturierung	6.609	5.702	907	0	0
Aufsichtsratsvergütung	870	870	0	870	870
Übrige	5.047	4.752	295	3.697	3.697
	17.968	16.547	1.421	10.056	10.056
	45.373	43.177	1.748	24.038	24.486

Rückstellungsart in TEUR	Vortrag 01.11.2015	Verbrauch	Auflösung	Zuführung	Stand 31.10.2016
(14) Steuerrückstellungen	5.601	5.200	0	10.805	11.206
(15) Personalarückstellungen					
Tantiemen	3.102	3.102	0	3.315	3.315
Urlaub	3.667	3.667	0	4.124	4.124
Altersteilzeit (kurzfristig)	25	0	0	67	92
Jahressonderzahlung	4.100	4.100	0	3.511	3.511
Abfindungen	143	143	0	4.247	4.247
Übrige	755	667	88	910	910
	11.792	11.679	88	16.174	16.199
(16) Sonstige Rückstellungen					
Gewährleistung	659	659	0	267	267
Ausstehende Rechnungen	10.109	10.019	90	4.530	4.530
Abschlusskosten	586	556	30	645	645
Restrukturierung	0	0	0	6.609	6.609
Aufsichtsratsvergütung	702	702	0	870	870
Übrige	3.683	3.683	0	5.047	5.047
	15.739	15.619	120	17.968	17.968
	33.132	32.498	208	44.497	45.373

Die Restrukturierungsrückstellungen im Vorjahr in Höhe von TEUR 6.609 wurden im Zusammenhang mit dem Programm FIT4GROWTH gebildet. Selbiges gilt für wesentliche Teile der Rückstellungen für Abfindungen, die in Höhe von TEUR 4.247 bestanden

(17) Kurzfristige Finanzschulden (Restlaufzeit unter einem Jahr)

TEUR	31.10.2017	31.10.2016
davon Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	10.651	33.548

Die Beträge sind bis November 2017 (im Vorjahr November 2016) fällig und haben einen durchschnittlichen Nominalzins von 0,89 bis 2,00 % (im Vorjahr 1,46 % bis 2,20 %) und einen durchschnittlichen Effektivzins von 0,89 bis 2,00 % (im Vorjahr 1,58 % bis 2,20 %).

Ein Liquiditäts- oder Finanzierungsrisiko ist derzeit nicht erkennbar. Zins und Tilgung wurden bei Fälligkeit bezahlt.

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

(18) Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen

Bei den Verbindlichkeiten aus Warenlieferungen bestehen die üblichen Eigentumsvorbehalte.

(19) Sonstige Verbindlichkeiten

TEUR	31.10.2017	31.10.2016
Finanzielle Verbindlichkeiten		
Devisentermin- und -optionsgeschäfte	6.673	0
Kundenverbindlichkeiten	595	595
Verbindlichkeiten aus Minderheitenoptionen	0	15.890
	7.268	16.485
Nicht finanzielle Vermögenswerte		
Sonstige Steuern (insb. Lohn- und Umsatzsteuer)	8.941	9.474
Kundengutscheine, Bonuskarten u. Kommissionsware	3.607	3.916
Personalverbindlichkeiten	2.854	2.862
Rechnungsabgrenzung	2.359	2.463
Soziale Sicherheit	703	338
Übrige Verbindlichkeiten	2.602	2.104
	21.066	21.157
	28.334	37.643

Gegenüber Minderheitsgesellschaftern von vollkonsolidierten Gesellschaften in den Niederlanden, Belgien bestanden im Vorjahr Optionen, deren Anteile zu erwerben. Die Zahlungen aus den Optionen für diese Gesellschaften erfolgten im Geschäftsjahr 2016/2017.

D. ERLÄUTERUNGEN ZUR GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

(20) Umsatzerlöse

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

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

In den Umsatzerlösen sind Lizenzentgelte in Höhe von TEUR 1.727 (Vorjahr: TEUR 2.095) für die Nutzung der Namensrechte enthalten.

Erlöse werden grundsätzlich realisiert, wenn die Leistung von unserer Seite vollständig erbracht ist und die Chancen und Risiken auf den Käufer übergegangen sind.

(21) Sonstige betriebliche Erträge

Die sonstigen betrieblichen Erträge setzen sich wie folgt zusammen:

TEUR	2016/17	2015/16
Mieterträge	6.721	10.696
Kursgewinne	1.593	2.653
Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen und Wertberichtigungen	1.566	835
Erträge Kfz-Gestellung	1.269	1.110
Erträge aus Eigenleistungen	175	1.191
Erträge aus Anlagenabgängen	26	23.352
Übrige	3.290	6.511
	14.640	46.348

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

In den Erträgen aus Anlagenabgängen des Vorjahres sind TEUR 22.945 aus dem Verkauf der Renditeimmobilie enthalten.

(22) Bestandsveränderung und (23) Materialaufwand

TEUR	2016/17	2015/16
Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und für bezogene Waren	52.598	66.852
Aufwendungen für bezogene Leistungen	304.145	302.949
	356.743	369.801

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

Nach Eingang der Ware kann in den Versandzentralen nicht mehr unterschieden werden, ob es sich um die Ware aus dem Vollgeschäft oder der passiven Lohnveredelung handelt. Aufgrund dessen wird der gesamte Lageraufbau im Bereich der Fertigware als Bestandsveränderung in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

(24) Personalaufwand

TEUR	2016/17	2015/16
Löhne und Gehälter	161.721	172.188
Soziale Abgaben	30.306	30.520
	192.026	202.708

In der GERRY WEBER Gruppe werden Altersteilzeitvereinbarungen nach dem Blockmodell abgeschlossen. Die Rückstellungen werden nach IAS 19 nach dem Anwartschaftsbarwertverfahren bei einem Rechnungszinsfuß von 2,88% (Vorjahr: 3,32%) unter Berücksichtigung eines Gehaltstrends von 1,00% p. a. (Vorjahr: 1,00% p. a.) gebildet. Die Berechnungen basieren auf den Heubeck-Sterbetafeln 2005 G. Ein Fluktuationsabschlag ist nicht erforderlich.

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

Im Personalaufwand des Vorjahres waren restrukturierungsbedingte Aufwendungen in Höhe von TEUR 6.542 enthalten.

Die durchschnittliche Zahl der beschäftigten Mitarbeiter beträgt:

TEUR	2016/17		2015/16	
	Gesamt	Inland	Gesamt	Inland
Gewerbliche Arbeitnehmer	260	0	271	0
Angestellte	6.619	5.259	6.700	5.215
Auszubildende	42	42	51	51
	6.921	5.302	7.022	5.266

(25) Abschreibungen

Die Zusammensetzung der Abschreibungen ist aus der Entwicklung der einzelnen Bestandteile des Anlagevermögens ersichtlich. Im Geschäftsjahr 2016/17 wurden außerordentliche Wertminderungen in Höhe von TEUR 3.377 (Vorjahr: TEUR 14.998) vorgenommen. Bei der Ermittlung der Wertminderungen des Vorjahres wurden insbesondere die vollständigen Restbuchwerte herangezogen, die auf geschlossene Filialen entfallen.

(26) Sonstige betriebliche Aufwendungen

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen setzen sich wie folgt zusammen:

TEUR	2016/17	2015/16
Mieten, Raumkosten	148.582	153.212
Werbung, Messe	29.744	25.586
Fracht, Verpackung, Logistik*	21.990	35.664
EDV-Kosten	14.581	12.045
Rechts-, Beratungs- und Maklerkosten	9.456	8.249
Provisionen*	9.327	8.907
Sonstige Personalkosten	8.149	9.935
Versicherungen, Beiträge, Gebühren	5.096	5.905
Entwicklung Kollektionen	4.921	5.504
Kursschwankungen	4.240	3.069
Reisekosten	4.213	4.775
Fahrzeuge	3.622	3.521
Büro und Kommunikation	3.149	3.645
Instandhaltungen	2.472	3.957
Allgemeine Verwaltung	2.352	3.660
Delkredere- und Kreditkartenprovisionen	2.222	2.106
Forderungsverluste/-wertberichtigungen	948	680
Aufsichtsratsvergütung	870	870
Verluste Anlagenabgang	507	1.033
Restrukturierungskosten	0	9.632
Entschädigungen	0	1.001
Übrige	2.893	5.765
	279.333	308.720

* Vorjahreswerte angepasst

(27) Sonstige Steuern

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

(28) Finanzergebnis

TEUR	2016/17	2015/16
Zinserträge	20	43
Erträge aus Ausleihungen des Finanzanlage-Vermögens	18	20
Abschreibung auf Finanzanlagen	-350	0
Nebenkosten Geldverkehr	-1.753	-1.907
Zinsaufwendungen	-5.671	-6.802
	-7.736	-8.646

Die Nebenkosten Geldverkehr entfallen im Wesentlichen auf Akkreditivgebühren.

(29) Steuern vom Einkommen und Ertrag

Die wesentlichen Bestandteile des Ertragsteueraufwandes setzen sich wie folgt zusammen:

TEUR	2016/17	2015/16
Steueraufwand des Geschäftsjahres	4.517	10.211
Steueraufwand Vorjahre	260	669
Latente Steuern	-1.430	-6.217
	3.348	4.663

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

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

TEUR	2016/17	2015/16
Ergebnis vor Ertragsteuern	2.566	5.175
Steuersatz Konzern	30,00 %	30,00 %
Erwarteter Steueraufwand	770	1.553
Nichtansatz aktiver latenter Steuern aufgrund operativer Verluste und deren Verbrauch	566	0
Erstmaliger Ansatz aktiver latenter Steuern auf steuerliche Verlustvorträge	0	-252
Steuern auf gewerbesteuerliche Hinzurechnungen/Kürzungen	1.683	1.643
Steuern auf steuerlich nicht abzugsfähige Betriebsausgaben	227	257
Periodenfremde Steueraufwendungen und -erträge	260	669
Steuersatzdifferenzen	0	0
Steuerwirkung auf nicht steuerwirksame Aufwendungen und steuerfreie Erträge	-250	766
Sonstige	92	27
Tatsächlicher Steueraufwand 30,5 % (Vorjahr: 90,1 %)	3.348	4.663

(30) Ergebnis je Aktie

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

Die der Berechnung zugrunde gelegten Beträge ergeben sich wie folgt:

Konzernergebnis in TEUR	2016/17	2015/16
Zurechenbares Konzernergebnis der Aktionäre der Muttergesellschaft	-782	512

Anzahl Stammaktien	Stück
Stimmberechtigte Stammaktien am 31.10.2016	45.905.960
Rückkauf eigener Aktien im Geschäftsjahr 2016/17	398.245
Stimmberechtigte Stammaktien am 31.10.2017	45.507.715

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

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

Datum	Bewegung (Rückkauf)	Anzahl	Monate	gewichtet
November 2016 bis Februar 2017	0	45.905.960	4	15.301.987
März 2017	37.202	45.868.758	1	3.822.397
April 2017	100.298	45.768.460	1	3.814.038
Mai 2017	220.000	45.548.460	1	3.795.705
Juni 2017	40.745	45.507.715	1	3.792.310
Juli bis Oktober 2017	0	45.507.715	4	15.169.238
	398.245		12	45.695.674

Geschäftsjahr 2016/17

Geschäftsjahr 2015/16

45.695.674 (aufgrund zeitanteiliger Berechnung)
 = 45.695.674 Stück

$45.905.960 \times 12/12 = 45.905.960$ Stück

Das Ergebnis je Aktie beträgt EUR -0,02 (Vorjahr: EUR 0,01).

Das unverwässerte Ergebnis je Aktie ist mit dem verwässerten Ergebnis je Aktie identisch.

Unter Verwendung des Bilanzgewinns wurde je Aktie eine Dividende von EUR 0,25 (Vorjahr: EUR 0,40) je Stückaktie ausgeschüttet. Der verbleibende Restbetrag wurde auf neue Rechnung vorgetragen.

Der Hauptversammlung soll vorgeschlagen werden, den Bilanzgewinn in voller Höhe auf neue Rechnung vorzutragen.

E. ZUSÄTZLICHE ANGABEN UND ERLÄUTERUNGEN ZU FINANZINSTRUMENTEN

Fälligkeitsanalyse finanzieller Vermögenswerte

Nachstehend werden die Fälligkeiten der finanziellen Vermögenswerte dargestellt:

TEUR	Zum Stichtag weder wertberichtet noch fällig	Zum Stichtag nicht einzelwertberichtet, aber fällig seit:					Bruttowert der einzelwertberichtigten Forderungen
		< 1 Monat	1 bis 3 Monaten	3 bis 6 Monaten	6 bis 12 Monaten	> 12 Monaten	
Ausleihungen	1.727	0	0	0	0	0	500
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	40.196	3.062	1.575	88	1.073	0	3.245
Sonstige Vermögenswerte	7.778	0	0	0	0	0	0
Buchwert							
31.10.2017	49.701	3.062	1.575	88	1.073	0	3.745
Ausleihungen	1.512	0	0	0	0	0	500
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	54.054	4.535	2.205	0	0	0	3.784
Sonstige Vermögenswerte	74.274	0	0	0	0	0	0
Buchwert							
31.10.2016	129.840	4.535	2.205	0	0	0	4.284

Wertberichtigungsspiegel

TEUR	Vorjahr	Zuführung	Verbrauch	Auflösung	Berichts- jahr
Ausleihungen	150	350	0	0	500
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	1.293	1.331	98	133	2.393
Sonstige Vermögenswerte	0	0	0	0	0
2016/17	1.443	1.681	98	133	2.893
Ausleihungen	150	0	0	0	150
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	1.976	264	774	173	1.293
Sonstige Vermögenswerte	0	0	0	0	0
2015/16	2.126	264	774	173	1.443

Bei den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen werden Warenkreditversicherungen abgeschlossen, die rund 75 % (Vorjahr: 68%) des jeweiligen Forderungsbestands abdecken. Darüber hinaus wird die Bonität der Kontrahenten geprüft. Die Ausfallrisiken ergeben sich in den übrigen Fällen aus den Buchwerten.

Vertragliche Restlaufzeiten der finanziellen Verbindlichkeiten

Nachstehend sind die vertraglichen Restlaufzeiten der finanziellen Verbindlichkeiten dargestellt. Die Daten beruhen auf undiskontierten Cashflows, basierend auf dem frühesten Tag, an dem der GERRY WEBER Konzern zur Zahlung verpflichtet werden kann.

TEUR	Buchwert	Undiskontierte Zinszahlungen			Summe
		bis 1 Jahr	1 bis 5 Jahre	über 5 Jahre	
Schuldscheinanleihen	195.000	0	155.000	40.000	195.000
Darlehen	26.250	3.000	23.250	0	26.250
Verbindlichkeiten aus Unternehmenserwerben	3.577	0	3.577	0	3.577
Übrige Finanzschulden	7.691	7.651	40	0	7.691
Finanzschulden (gesamt)	232.518	10.651	181.867	40.000	232.518
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	51.858	51.858	0	0	51.858
Buchwert 31.10.2017	284.375	62.508	181.867	40.000	284.375
Schuldscheinanleihen	195.000	0	95.000	100.000	195.000
Darlehen	29.250	3.000	26.250	0	29.250
Verbindlichkeiten aus Unternehmenserwerben	27.503	16.595	12.900	0	29.495
Übrige Finanzschulden	11.176	10.548	629	0	11.177
Finanzschulden (gesamt)	262.930	30.142	134.779	100.000	264.921
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	57.294	57.294	0	0	57.294
Buchwert 31.10.2016	320.224	87.436	134.779	100.000	322.215

Den kurzfristigen Zahlungsabflüssen aus finanziellen Verbindlichkeiten stehen geplante Zahlungszuflüsse aus Forderungen und sonstigen finanziellen Vermögenswerten gegenüber. Darüber hinaus verfügt die GERRY WEBER International AG zur Deckung kurzfristiger Mittelabflüsse über eine ausreichende Finanzierungsreserve in Höhe der zum Bilanzstichtag bestehenden liquiden Mittel und der freien Kreditlinien.

Auf Grundlage der vertraglich vereinbarten Restlaufzeiten für die zum Stichtag bestehenden finanziellen Verbindlichkeiten ergeben sich für den GERRY WEBER Konzern zukünftig folgende Zinszahlungen.

Zukünftige Zinszahlungen

TEUR	Undiskontierte Zinszahlungen			Summe
	bis 1 Jahr	1 bis 5 Jahre	über 5 Jahre	
Schuldscheindarlehen	3.378	8.904	2.400	14.682
Darlehen	183	187	0	370
Übrige Finanzschulden	75	0	0	75
Stand 31.10.2017	3.635	9.091	2.400	15.126
Schuldscheindarlehen	4.243	12.514	4.064	20.821
Darlehen	240	428	0	668
Übrige Finanzschulden	421	0	0	421
Stand 31.10.2016	4.904	12.942	4.064	21.911

Bilanzierung von derivativen Finanzinstrumenten und Sicherungsgeschäften

Alle Derivate sind in der Bilanz zum beizulegenden Zeitwert erfasst. Einzelne Derivate erfüllen jedoch nicht die Voraussetzungen für eine Bilanzierung als Sicherungsgeschäft, obwohl sie bei wirtschaftlicher Betrachtung eine Sicherung darstellen. Die Beziehungen zwischen Sicherungsinstrumenten und gesicherten Positionen sowie die Risikomanagementziele und -strategien im Zusammenhang mit den unterschiedlichen Sicherungsgeschäften werden dokumentiert.

Finanzderivate

GERRY WEBER verwendet ausschließlich marktübliche Finanzderivate mit ausreichender Marktliquidität. Es handelt sich um Devisentermingeschäfte und Devisenoptionen. Die derzeitige Strategie sieht vor, für Währungsrisiken eine Begrenzung durch den Abschluss von Sicherungsgeschäften zu erreichen. Die Geschäfte werden ausschließlich mit Banken einwandfreier Bonität getätigt. Die Steuerung der Risiken ist zentral organisiert und bei der GERRY WEBER International AG angesiedelt.

Das Nominalvolumen ist die Summe aller den Geschäften zugrunde liegenden Kauf- bzw. Verkaufsbeträge. Die zum Stichtag bestehenden Finanzinstrumente dienen zur Absicherung gegen Währungskursrisiken aus dem operativen Geschäft. Zu spekulativen Zwecken wurden keine Finanzderivate abgeschlossen.

Abgesichert werden erwartete Zahlungsströme aus den Währungsräumen, in denen der GERRY WEBER Konzern in wesentlichem Maße operativ tätig ist, hierzu gehören der US-Dollar-Raum sowie Großbritannien.

Nominalvolumen der Finanzderivate

TEUR	Nominalvolumen zum 31.10.2017				Nominalvolumen zum 31.10.2016			
	bis 12 Monate	12 bis 24 Monate	über 24 Monate	Summe	bis 12 Monate	12 bis 24 Monate	über 24 Monate	Summe
Devisentermin- und Optionsgeschäfte								
bei der Beschaffung von Waren	160.690	132.188	0	292.878	147.173	134.145	0	281.318
beim Absatz von Waren	0	0	0	0	2.355	0	0	2.355

Beizulegende Zeitwerte der Finanzderivate

Devisentermin- und Optionsgeschäfte mit bilanzieller Sicherungsbeziehung

TEUR	Nominalvolumen		Beizulegende Zeitwerte	
	31.10.2017	31.10.2016	31.10.2017	31.10.2016
Devisentermin- und Optionsgeschäfte				
bei der Beschaffung von Waren	292.878	282.033	286.205	297.783
beim Absatz von Waren	0	2.355	0	2.220

Die Veränderungen der Buchwerte werden erfolgsneutral im Eigenkapital verrechnet und sind in der Gesamtergebnisrechnung enthalten.

Zum 31. Oktober 2017 werden nach Abzug latenter Steuern negative Effekte aus der Bewertung zum beizulegenden Zeitwert in Höhe von TEUR 6.673 (Vorjahr: positive Effekte von TEUR 10.930) ergebnisneutral im Eigenkapital abgegrenzt.

Devisentermin- und Optionsgeschäfte **ohne** bilanzielle Sicherungsbeziehung

TEUR	Nominalvolumen		Beizulegende Zeitwerte	
	31.10.2017	31.10.2016	31.10.2017	31.10.2016
Devisentermin- und Optionsgeschäfte				
bei der Beschaffung von Waren	0	7.692	0	8.926
beim Absatz von Waren	0	0	0	0

Sämtliche Derivate erfüllen die Voraussetzungen für eine Bilanzierung als Sicherungsgeschäft.

Die beizulegenden Zeitwerte entsprechen nicht notwendigerweise den Beträgen, die zukünftig unter aktuellen Marktbedingungen erzielt werden können.

Nachstehend wird eine Übersicht über die Buchwerte der Finanzderivate gegeben, die den beizulegenden Zeitwerten entsprechen. Dabei wird unterschieden, ob sie in eine wirksame Sicherungsbeziehung nach IAS 39 eingebunden sind oder nicht.

Derivative Finanzinstrumente in TEUR	Buchwert 31.10.2017	Buchwert 31.10.2016
Aktiva		
Devisentermin- und Optionsgeschäfte		
Mit bilanzieller Sicherungsbeziehung (Cash Flow Hedges)	0	15.750
Ohne bilanzielle Sicherungsbeziehung	0	1.234
Passiva		
Devisentermin- und Optionsgeschäfte		
Mit bilanzieller Sicherungsbeziehung (Cash Flow Hedges)	6.673	135
Ohne bilanzielle Sicherungsbeziehung	0	0

Die Buchwerte der Finanzinstrumente sind als sonstige Vermögenswerte aktiviert bzw. als sonstige Verbindlichkeiten passiviert.

Finanzinstrumente

Finanzrisikomanagement

Aufgrund seiner internationalen Aktivitäten ist der GERRY WEBER Konzern einer Reihe von Finanzrisiken ausgesetzt. Hierzu zählen insbesondere die Auswirkungen von Änderungen der Wechselkurse und der Zinssätze. Das Risikomanagement von GERRY WEBER ist darauf ausgerichtet, Risiken zu reduzieren.

Der Vorstand legt die allgemeinen Richtlinien für das Risikomanagement fest und bestimmt so das generelle Vorgehen bei der Absicherung von Währungskurs- und Zinsänderungsrisiken sowie den Einsatz von derivativen Finanzinstrumenten. Weitere Informationen zu den Finanzmarktrisiken und zum Finanzrisikomanagement sind im Konzernlagebericht dargestellt.

Währungsrisiko

Der GERRY WEBER Konzern ist Kursänderungsrisiken bezüglich verschiedener Fremdwährungen ausgesetzt, insbesondere des US- und des kanadischen Dollars und des britischen Pfunds. Um diesen Risiken zu begegnen, werden Devisentermin- sowie Optionsgeschäfte mit Banken einwandfreier Bonität abgeschlossen. Der Nettobedarf bzw. -überschuss der entsprechenden Währungen wird zu nahezu 100% abgesichert.

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

Dargestellt wird der Vorsteuereffekt unter Berücksichtigung der Wechselkurssicherung:

31.10.2017 TEUR	Zahlungszufüsse	Zahlungsabflüsse	Netto-Betrag	Absoluter Effekt aus einer Veränderung des Wechselkurses von +5%
USD	9.794	-289.887	-280.093	-165
GBP	4.504	-19	4.486	-214

31.10.2016 TEUR	Zahlungszufüsse	Zahlungsabflüsse	Netto-Betrag	Absoluter Effekt aus einer Veränderung des Wechselkurses von +5%
USD	10.413	-321.905	-311.491	-444
GBP	4.352	-18	4.334	-101

Kontrahentenrisiko

Im GERRY WEBER Konzern bestehen Ausfallrisiken in Höhe der angelegten liquiden Mittel sowie der positiven Marktwerte der abgeschlossenen Derivate. Geldgeschäfte und Finanzinstrumente werden grundsätzlich nur mit einem fest definierten Kreis von Banken einwandfreier Bonität abgeschlossen. Die Bonität dieser Banken wird anhand quantitativer und qualitativer Faktoren fortlaufend beobachtet und klassifiziert.

Liquiditätsrisiko

Liquiditätsrisiken können durch die fehlende Möglichkeit einer Anschlussfinanzierung (Liquiditätsrisiko im engeren Sinne) sowie durch Verzögerung geplanter Zahlungseingänge und durch ungeplante Auszahlungen (Planrisiko) auftreten. Das Liquiditätsrisiko wird laufend auf Basis des erstellten Budgets für das Budgetjahr und die Folgejahre überwacht. Dabei werden neue und ungeplante Geschäftsvorfälle (zum Beispiel Akquisitionen) kontinuierlich einbezogen. Zusätzlich erfolgt eine regelmäßige Abstimmung der Fälligkeitsprofile von finanziellen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten. Die Steuerung von Planrisiken erfolgt durch eine ständige Überwachung der prognostizierten und tatsächlichen Cashflows. Zudem werden Laufzeiten für Finanzierungen so gewählt, dass Fälligkeiten über den Zeitablauf diversifiziert sind und sich somit ein Anstieg der Refinanzierungskosten nur langfristig auswirken würde. Kreditlinien bei Banken schaffen darüber hinaus Vorsorge für ungeplante Auszahlungen.

Zinsänderungsrisiko

Zinsänderungsrisiken liegen insbesondere bei verzinslichen Finanzschulden vor. Zinsänderungsrisiken steuert der GERRY WEBER Konzern durch die Aufnahme von langfristigen Darlehen und eine hohe Eigenkapitalquote. Die Finanzschulden des GERRY WEBER Konzerns sind größtenteils fest verzinslich und unterliegen langfristigen Zinsbindungen.

Um das Zinsänderungsrisiko aus diesen Finanzschulden zu quantifizieren, werden Sensitivitätsanalysen durchgeführt. Aufgrund des weiterhin niedrigen Zinsniveaus wurde zur Darstellung realistischer Szenarien für die Analyse der Zinssensitivitäten zum Bilanzstichtag die Verschiebung der Zinsstrukturkurve von +100/-30 Basispunkten angenommen.

In die Analyse wurden variabel verzinsliche Finanzschulden in Höhe von TEUR 33.750 (31. Oktober 2016: TEUR 46.750) einbezogen. Die daraus bis zum Fälligkeitszeitpunkt zu erwartenden Zinszahlungen sind nicht durch Finanzderivate besichert. Das daraus resultierende Zinsänderungsrisiko stellt gleichzeitig ein Cashflow-Risiko mit Implikationen auf die Höhe zukünftiger Zinszahlungen dar. Dargestellt wird der Vorsteuereffekt auf das Konzernjahresergebnis:

TEUR	2016/17		2015/16	
	+100 bp	-30 bp	+100 bp	-30 bp
Cash Flow Risiken	608	-213	953	-286

Ergebniseffekt aus Finanzinstrumenten

TEUR	Kredite und Forderungen	Finanzielle Verbindlichkeiten
Aus Zinsen	20	-5.671
Aus Forderungsverlusten und Wertberichtigungen	-948	0
2016/17	-928	-5.671
Aus Zinsen	43	-6.802
Aus Forderungsverlusten und Wertberichtigungen	-680	0
2015/16	-637	-6.802

Buchwerte und Wertansätze nach Bewertungskategorien

Die nachfolgende Tabelle stellt die Buchwerte und die beizulegenden Zeitwerte der einzelnen finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten für jede einzelne Kategorie von Finanzinstrumenten dar und leitet diese auf die entsprechenden Bilanzpositionen über. Die beizulegenden Zeitwerte von Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten, von kurzfristigen Forderungen, von Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie von sonstigen kurzfristigen finanziellen Verbindlichkeiten entsprechen annähernd den Buchwerten. Der Grund dafür ist vor allem die kurze Laufzeit solcher Instrumente.

TEUR	zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet		zum beizu- legenden Zeitwert bewertet	nicht finanzielle Vermögens- werte und Verbindlich- keiten	Buchwert in der Bilanz 31.10.2017
	Buchwert 31.10.2017	nachrichtlich: beizulegen- der Zeitwert 31.10.2017			
Finanzanlagen	2.082	2.082			2.082
Kredite und Forderungen	2.041	2.041			2.041
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	42	42			42
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (kurzfristig)	49.239	49.239			49.239
Kredite und Forderungen	49.239	49.239			49.239
Sonstige Vermögenswerte (kurzfristig)	7.777	7.777	0	13.256	21.033
Derivate mit bilanzieller Sicherungsbeziehung		0			0
Kredite und Forderungen	7.777	7.777			7.777
Nicht finanzielle Vermögenswerte				13.256	13.256
Liquide Mittel	36.578	36.578			36.578
Kredite und Forderungen	36.578	36.578			36.578
Finanzielle Vermögenswerte gesamt	95.676		0		108.932
Finanzschulden (langfristig)	218.250	218.250			218.250
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet	218.250	218.250			218.250
Sonstige Verbindlichkeiten (langfristig)	3.617	40	3.577		3.617
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet	40	40			40
Verbindlichkeiten aus Unternehmenserwerben	3.577	0	3.577		3.577
Finanzschulden (kurzfristig)	10.844	10.844			10.844
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet	10.844	10.844			10.844
Anleihe					
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen (kurzfristig)	51.858	51.858			51.858
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet	51.858	51.858			51.858
Sonstige Verbindlichkeiten	595	595	6.673	21.066	28.334
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet	595	595			
Negativer Zeitwert Finanzinstrumente			6.673		6.673
Verbindlichkeiten aus Unternehmenserwerben	0		0		0
Nicht finanzielle Verbindlichkeiten				21.066	21.066
Finanzielle Verbindlichkeiten gesamt	285.164		10.250		312.903

TEUR	zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet		zum beizule- genden Zeitwert bewertet		nicht finanzielle Vermögens- werte und Verbindlich- keiten	Buchwert in der Bilanz 31.10.2016
	Buchwert 31.10.2016	nachrichtlich: beizulegen- der Zeitwert 31.10.2016	Buchwert 31.10.2016	Buchwert 31.10.2016	Buchwert 31.10.2016	
Finanzanlagen	2.274	2.274				2.274
Kredite und Forderungen	2.237	2.237				2.237
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	37	37				37
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (kurzfristig)	63.285	63.285				63.285
Kredite und Forderungen	63.285	63.285				63.285
Sonstige Vermögenswerte (kurzfristig)	56.575	56.575	17.699	12.684		86.958
Derivate mit bilanzieller Sicherungsbeziehung			17.699			17.699
Kredite und Forderungen	56.575	56.575				56.575
Nicht finanzielle Vermögenswerte				12.684		12.684
Liquide Mittel	50.747	50.747				50.747
Kredite und Forderungen	50.747	50.747				50.747
Finanzielle Vermögenswerte gesamt	172.881		17.699			203.264
Finanzschulden (langfristig)	221.250	221.250				221.250
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet	221.250	221.250				221.250
Sonstige Verbindlichkeiten (langfristig)	12.242	628	11.614			12.242
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet	628	628				628
Verbindlichkeiten aus Unternehmenserwerben	11.614	0	11.614			11.614
Finanzschulden (kurzfristig)	33.548	33.548				33.548
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet	33.548	33.548				33.548
Anleihe						
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen (kurzfristig)	57.294	57.294				57.294
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet	57.294	57.294				57.294
Sonstige Verbindlichkeiten	16.485	595	15.890	21.124		37.609
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet	595	595				
Verbindlichkeiten aus Unternehmenserwerben	15.890		15.890			15.890
Nicht finanzielle Verbindlichkeiten				21.124		21.124
Finanzielle Verbindlichkeiten gesamt	340.819		27.504			361.943

Beizulegende Zeitwerte der finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten nach Bewertungskategorien

Eine Zuordnung der in der Bilanz zum beizulegenden Zeitwert bewerteten Finanzinstrumente zu den drei Stufen der Fair-Value-Hierarchie nach Klassen ist aus der Tabelle „Buchwerte und Wertansätze nach Bewertungskategorien“ ableitbar.

Die beizulegenden Zeitwerte der finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten sind der Stufe 2 der Fair-Value-Hierarchie zuzuordnen.

Während des Geschäftsjahres 2016/17 sind wie auch im Vorjahr keine Umgliederungen zwischen den Stufen 1, 2 und 3 erfolgt.

Bei den Bewertungsverfahren, die bei der Bestimmung der beizulegenden Zeitwerte der Stufe 2 verwendet werden, handelt es sich um Marktvergleichsverfahren. Die beizulegenden Zeitwerte für die Devisentermin- und -optionsgeschäfte basieren auf Bewertungen von Banken. Da ähnliche Verträge auf einem aktiven Markt gehandelt werden, spiegeln diese Bewertungen die tatsächlichen Transaktionen für ähnliche Instrumente wider.

F. ERLÄUTERUNGEN ZUR KAPITAL- FLUSSRECHNUNG

Der Finanzmittelbestand besteht aus kurzfristigen liquiden Mitteln TEUR 36.577 (Vorjahr: TEUR 50.747) abzüglich kurzfristigen Bankverbindlichkeiten TEUR 4.992 (Vorjahr: TEUR 0).

In der Kapitalflussrechnung werden für das Geschäftsjahr 2016/2017 sowie für das Vorjahr die Zahlungsströme erläutert – getrennt nach Mittelzu- und Mittelabflüssen aus dem laufenden Geschäft, aus der Investitions- und aus der Finanzierungstätigkeit. Auswirkungen von Konzernkreis- und Wechselkursänderungen auf die Zahlungsmittel sind nicht angefallen.

Der Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit umfasst die Zugänge im Sach-, Finanzanlagevermögen und bei Renditeimmobilien sowie die Erlöse aus dem Abgang von Anlagegegenständen. In der Finanzierungstätigkeit sind die Veränderungen der übrigen Finanzschulden enthalten.

Im Mittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit sind 2016/2017 Zahlungen für erhaltene Zinsen von TEUR 20 (Vorjahr: TEUR 43) und für gezahlte Zinsen von TEUR 4.954 (Vorjahr: TEUR 4.987) enthalten. Für Ertragsteuern wurden Erstattungen in Höhe von TEUR 4.599 vereinnahmt (Vorjahr: Erstattungen in Höhe von TEUR 4.577).

Der GERRY WEBER Konzern verfügt über eine nicht genutzte Kreditlinie in Höhe von EUR 60,2 Mio. (Vorjahr: EUR 65,2 Mio.).

G. SEGMENTBERICHT- ERSTATTUNG

Segmentbericht nach Geschäftsbereichen

für das Geschäftsjahr 2016/17

TEUR	Wholesale GERRY WEBER	Retail GERRY WEBER	Retail HALLHUBER	Übrige	Konsoli- dierung	Gesamt
Umsatzerlöse nach Segmenten davon	301.972	395.667	194.312	0	-11.066	880.885
Umsatzerlöse mit externen Dritten	293.994	392.579	194.312	0	0	880.885
Intersegmenterlöse	7.979	3.087	0	0	-11.066	0
EBIT	23.973	-11.146	-2.474	0	-51	10.302
Abschreibungen	10.646	23.630	13.575	0	0	47.851
EBITDA	34.618	12.484	11.101	0	-51	58.153
Personalaufwand	39.079	114.663	38.284	0	0	192.026
Zinserträge	10	9	2	0	0	21
Zinsaufwendungen	1.104	3.264	1.303	0	0	5.671
Vermögen	248.648	358.691	189.738	0	-7.170	789.907
Schulden	63.605	119.642	201.615	0	-7.704	377.158
Investitionen in das langfristige Vermögen	16.479	13.512	8.203	0	0	38.194
Anzahl der Mitarbeiter (Jahresdurchschnitt)	757	4.099	2.065	0	0	6.921
Wertminderungen/-aufholungen						
auf Vorräte	-159	1.571	0	0	0	1.413
auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	-875	39	0	0	0	-836

Segmentbericht nach Geschäftsbereichen

für das Geschäftsjahr 2015/16

TEUR	Wholesale GERRY WEBER	Retail GERRY WEBER	Retail HALLHUBER	Übrige Segmente	Konsoli- dierung	Gesamt
Umsatzerlöse nach Segmenten davon	306.450	422.414	183.168	0	-11.241	900.791
Umsatzerlöse mit externen Dritten	298.434	419.190	183.168	0	0	900.791
Intersegmenterlöse	8.017	3.224	0	0	-11.241	0
EBIT	25.901	-31.328	-4.535	23.808	-25	13.821
Abschreibungen	9.430	40.589	12.827	605	0	63.451
EBITDA	35.331	9.261	8.292	24.412	-25	77.271
Personalaufwand	47.470	121.974	33.039	225	0	202.708
Zinserträge	15	24	4	0	0	43
Zinsaufwendungen	994	3.753	2.054	0	0	6.802
Vermögen	280.788	431.284	194.095	2.699	-8.201	900.666
Schulden	77.827	184.472	200.941	0	-9.075	454.165
Investitionen in das langfristige Vermögen	25.742	23.320	10.858	0	0	59.920
Anzahl der Mitarbeiter (Jahresdurchschnitt)	747	4.427	1.847	1	0	7.022
Wertminderungen/-aufholungen						
auf Vorräte	-626	520	0	0	0	-106
auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	686	122	0	0	0	807

Im Rahmen der Segmentberichterstattung werden die Aktivitäten des GERRY WEBER Konzerns gemäß dem Management-Approach-Ansatz (IFRS 8) nach den Geschäftsaktivitäten des GERRY WEBER Konzerns abgegrenzt.

Im „Retail“ sind die eigenen Einzelhandelsaktivitäten in den in- und ausländischen Houses of GERRY WEBER und Monolabel Stores, den Concessions, den Factory Outlets sowie im eCommerce (Online Shops) zusammengefasst. Im Segment „Wholesale“ sind die nach den Konzernmarken GERRY WEBER, TAIFUN und SAMOON zusammengefassten Großhandelsaktivitäten dargestellt.

Im Segment „HALLHUBER“ sind die Erträge und Aufwendungen sowie das Vermögen und die Schulden der Marke HALLHUBER dargestellt.

Die „übrigen Segmente“ umfassen nicht mehr die Erträge und Aufwendungen sowie das Vermögen und die Schulden des Renditeobjektes Halle 30, da dieses im letztem Geschäftsjahr veräußert worden ist. Im Vorjahres EBIT der übrigen Segmente ist der Ertrag aus der Veräußerung der Renditeimmobilie in Höhe von TEUR 22.945 enthalten.

Dem Segmentbericht liegen grundsätzlich dieselben Ausweis- und Bewertungsmethoden wie dem Konzernabschluss zugrunde.

Die Verrechnungspreise zwischen den Segmenten werden zu marktüblichen Konditionen festgelegt.

Der Vorstand der GERRY WEBER International AG hat als Erfolgsgröße das für die Steuerung und Berichterstattung verwendete Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) sowie Umsatzerlöse bestimmt.

Das Zinsergebnis sowie die Steueraufwendungen werden vom Management nur auf Gesamt-Konzernebene betrachtet.

Geographische Informationen

2016/17 TEUR	Inland	Ausland	Gesamt
Umsatzerlöse nach Regionen	541.226	339.659	880.885
Langfristige Vermögenswerte	454.404	58.689	513.093
Investitionen in langfristige Vermögenswerte	35.767	2.427	38.194
Anzahl der Mitarbeiter	5.302	1.620	6.921

2015/16 TEUR	Inland	Ausland	Gesamt
Umsatzerlöse nach Regionen	598.874	301.917	900.791
Langfristige Vermögenswerte	468.337	55.838	524.175
Investitionen in langfristige Vermögenswerte	59.757	163	59.920
Anzahl der Mitarbeiter	5.266	1.756	7.022

Bei den geographischen Informationen richten sich die Außenumsätze nach dem Sitz der Kunden. Es werden die Regionen Inland und Ausland voneinander abgegrenzt.

H. SONSTIGE ANGABEN

Forschung und Entwicklung

Der im Aufwand erfasste Entwicklungsaufwand beträgt TEUR 4.921 (Vorjahr: TEUR 5.504). Er betrifft die Entwicklung der Kollektionen.

Haftungsverhältnisse

Haftungsverhältnisse bestehen im Konzern aus der Begebung und Übertragung von Wechseln in Höhe von TEUR 0 (Vorjahr: TEUR 7).

Es besteht eine Einzahlungsverpflichtung für Anteile an Personengesellschaften in Höhe von TEUR 13 (Vorjahr: TEUR 14).

Sonstige finanzielle Verpflichtungen / Operate-Leasing als Leasingnehmer

Hierunter fallen insbesondere Mietvereinbarungen über Immobilien für die vom Konzern betriebenen Retail-Aktivitäten sowie für die von Konzerngesellschaften genutzten Büroflächen.

TEUR	31.10.2017	31.10.2016
Innerhalb eines Jahres	99.301	99.361
Zwischen 1 und 5 Jahren	264.192	268.905
Nach 5 Jahren	94.496	116.878
	457.989	485.144

Im Geschäftsjahr 2016/2017 wurden Mietaufwendungen in Höhe von TEUR 114.759 (Vorjahr: TEUR 122.916) berücksichtigt. Die Shop-Mietverträge werden in der Regel für 10 bis 15 Jahre abgeschlossen. Teilweise sind Verlängerungsoptionen enthalten. Es bestehen branchenübliche Preisanpassungsklauseln, die sich an der allgemeinen Inflation orientieren.

In Zusammenhang mit den Store-Mietverträgen werden häufig Verpflichtungen über Werbekostenzuschüsse eingegangen, die sich wie folgt aufgliedern:

TEUR	31.10.2017	31.10.2016
Innerhalb eines Jahres	2.077	1.978
Zwischen 1 und 5 Jahren	6.269	6.437
Nach 5 Jahren	2.445	2.693
	10.791	11.108

Aus Untermietverhältnissen hat der Konzern im Geschäftsjahr 2016/2017 TEUR 2.691 (Vorjahr: TEUR 2.855) erzielt. Die Mindestmietzahlungen aus Untermietverhältnissen ergeben sich aus folgender Tabelle:

TEUR	31.10.2017	31.10.2016
Innerhalb eines Jahres	3.751	2.928
Zwischen 1 und 5 Jahren	10.313	8.220
Nach 5 Jahren	1.832	2.134
	15.896	13.282

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

TEUR	31.10.2017	31.10.2016
Innerhalb eines Jahres	7.898	8.765
Zwischen 1 und 5 Jahren	1.262	1.721
	9.160	10.486

Der Aufwand für diese Operate-Leasingverträge betrug im Geschäftsjahr 2016/2017 TEUR 7.898 (Vorjahr: TEUR 8.765).

Es handelt sich im Wesentlichen um Kfz- und EDV-Leasingverträge, die über eine Zeit von 3 bis 5 Jahren abgeschlossen wurden und mit keiner Verlängerungsoption ausgestattet sind. Es bestehen keine Preisanpassungsklauseln.

Operate-Leasing als Leasinggeber

In dem selbstgenutzten Orderzentrum „Halle 29“ in Düsseldorf fallen Mieterträge aus der Vermietung von Räumen an andere Textilhersteller an. In der Regel werden Mietverträge über fünf Jahre abgeschlossen. Die Miete ist an die Inflationsentwicklung gekoppelt. Die Verträge enthalten eine einmalige Mietverlängerungsoption für den Mieter über in der Regel weitere fünf Jahre. Kaufoptionen sind nicht vereinbart. Die verbleibenden Mindestmieten bis zum jeweiligen Vertragsende stellen sich wie folgt dar:

TEUR	31.10.2017	31.10.2016
Innerhalb eines Jahres	1.790	1.819
Zwischen 1 und 5 Jahren	4.253	3.963
Nach 5 Jahren	22	42
	6.065	5.824

Für das vermietete Objekt „Halle 30“ in Düsseldorf, welches im Vorjahr veräußert wurde, fielen Mieterträge aus der Vermietung von Räumen an andere Textilhersteller an. In der Regel wurden Mietverträge über vier Jahre abgeschlossen. Die Miete war an die Inflationsentwicklung gekoppelt. Die Verträge enthielten eine einmalige Mietverlängerungsoption für den Mieter über in der Regel zwischen 4 und 6 weiteren Jahren. Kaufoptionen sind nicht vereinbart. Die Mietverhältnisse des GERRY WEBER Konzerns als Leasinggeber werden nach IAS 17 als Operate-Leasing klassifiziert. Die Mieteinnahmen werden linear über die Laufzeit des entsprechenden Leasingvertrages erfolgswirksam erfasst.

Das Bestellobligo für Investitionen in das langfristige Vermögen beträgt per 31. Oktober 2017 EUR 2,3 Mio. (Vorjahr: EUR 1,5 Mio.), davon betreffen EUR 2,0 Mio. (Vorjahr: EUR 1,4 Mio.) immaterielle Vermögenswerte.

Rechtsstreitigkeiten

Für etwaige Risiken aus laufenden Gerichts- oder Schiedsverfahren wurden in angemessener Höhe bilanzielle Risikovorsorgen getroffen. Die Gerry Weber International AG oder ihre Tochtergesellschaften sind zum Bilanzstichtag nicht an Gerichts- oder Schiedsverfahren mit erheblichem Einfluss auf die Lage des Konzerns beteiligt.

Beziehungen zu nahe stehenden Unternehmen und Personen

Nahe stehende Unternehmen und Personen im Sinne des IAS 24 (Related party disclosures) sind juristische oder natürliche Personen, die auf die Gerry Weber International AG und deren Tochtergesellschaften Einfluss nehmen können oder der Kontrolle oder einem maßgeblichen Einfluss durch die Gerry Weber International AG unterliegen. Dazu gehören insbesondere die Organmitglieder der Gerry Weber International AG. Nicht in den Konsolidierungskreis einbezogene Gesellschaften sowie assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen liegen nicht vor.

Im Geschäftsjahr 2016/17 sowie im Vorjahr haben Transaktionen lediglich mit Organmitgliedern bzw. mit Gesellschaften, die von Organmitgliedern beherrscht werden stattgefunden. Folgende erhaltene Lieferungen und Leistungen (Aufwendungen) und erbrachte Lieferungen und Leistungen (Erträge) wurden für diese bzw. von diesen Gesellschaften erbracht:

TEUR	2016/17	2015/16
Vom Konzern erbrachte Leistungen		
Waren und Dienstleistungen	7.164	6.137
Miet-, Pacht- und Leasingverträge	0	44
Management- und Beratungsleistungen	175	164
Sonstige Leistungen	257	255
Gesamt	7.596	6.600
Vom Konzern empfangene Leistungen		
Werbeleistungen	3.850	3.809
Management und Beratungsleistungen	30	477
Miet-, Pacht und Leasingverträge	653	669
Hotelleistungen	244	291
Sonstige Leistungen	660	1.010
Waren und Dienstleistungen	0	0
Gesamt	5.437	6.256

Die aufgeführten Transaktionen betreffen weit überwiegend Gesellschaften, die von Organmitgliedern beherrscht werden. Lediglich die vom Konzern empfangenen Management- und Beratungsleistungen betreffen Organmitglieder direkt.

Darüber hinaus bestehen im Konzern gegenüber den diesen nahestehenden Unternehmen und Personen folgende Forderungen und Verbindlichkeiten zum Bilanzstichtag, wobei die Salden ausschließlich Gesellschaften betreffen, die von Organmitgliedern beherrscht werden:

TEUR	31.10.2017	31.10.2016
Forderungen aus Lieferung und Leistung	916	1.490
TEUR	31.10.2017	31.10.2016
Kreditforderungen aus Ausleihungen	1.517	1.517
TEUR	31.10.2017	31.10.2016
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	321	183

Alle Geschäfte mit nahestehenden Unternehmen und Personen sind auf Grundlage internationaler Preisvergleichsmethoden zu Bedingungen ausgeführt worden, wie sie auch mit konzernfremden Dritten üblich sind. Dies bezieht sich auch auf die Bedingungen für Forderungen und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie die Ausleihungen.

Wertberichtigungen oder Ausbuchungen im Zusammenhang mit Forderungen gegen nahe stehende Unternehmen und Personen waren nicht vorzunehmen. Darüber hinaus wurden weder Garantien erhalten oder gewährt noch dienen finanzielle Vermögenswerte als Sicherheiten.

Finanzielle Verpflichtungen aus Bestellobligos bestehen gegenüber nahestehenden Unternehmen und Personen nicht.

Verträge und Vereinbarungen

Sponsoringvertrag mit der Gerry Weber Management & Event oHG

Am 20. Dezember 2012 wurde mit Wirkung zum 1. Januar 2013, 00.00 Uhr, ein Sponsoringvertrag mit der Gerry Weber Management & Event oHG abgeschlossen.

In diesem Vertrag verpflichtet sich die Gerry Weber Management & Event oHG u. a., ihre Aktivitäten während der Laufzeit des Vertrages unter der Dachmarke „GERRY WEBER WORLD“ durchzuführen und zu vermarkten. Zu den Aktivitäten gehören insbesondere sämtliche Sport- und Unterhaltungsveranstaltungen im Zusammenhang mit dem GERRY WEBER Stadion, dem GERRY WEBER Event & Convention Center, dem GERRY WEBER Sportpark und dem GERRY WEBER Sportpark Hotel. Der Vertrag hat eine Laufzeit vom 1. Januar 2013 bis zum 31. Dezember 2017, mit einer zweimaligen Verlängerungsoption von jeweils fünf Jahren. Gemäß Nachtrag vom 25. Januar 2017 wurde von der Option Gebrauch gemacht. Der Vertrag wurde um 5 Jahre bis zum 31. Dezember 2022 verlängert.

Auf der Basis eines unabhängigen Gutachtens wurden Sponsoringbeträge für das Namensrecht an der „GERRY WEBER WORLD“ und für die Sponsoringzahlungen für die „GERRY WEBER OPEN“ von insgesamt EUR 21,5 Mio. über die Laufzeit vom 1. Januar 2018 bis zum 31. Dezember 2022 ermittelt.

Beratervertrag mit Herrn Gerhard Weber

Herr Gerhard Weber hat im Geschäftsjahr 2016/2017 Beratungsleistungen in Höhe von TEUR 0 (Vorjahr: TEUR 470) erbracht.

Beratervertrag und Vermietungsleistungen mit Herrn Udo Hardieck

Herr Udo Hardieck hat im Geschäftsjahr 2016/2017 Vermietungsleistungen in Höhe von TEUR 0 (Vorjahr: TEUR 16) sowie Beratungsleistungen in Höhe von TEUR 30 (Vorjahr: TEUR 0) erbracht.

Mietvertrag mit der DALOU Grundstücks-GmbH & Co. KG

Zwischen der vollkonsolidierten Gerry Weber Retail GmbH und der DALOU Grundstücks-GmbH & Co. KG, Halle / Westfalen, wurde am 5. Juni 2014 ein Mietvertrag geschlossen. Mietgegenstand ist das Outlet im „Ravenna-Park“. Die Übergabe der zu vermietenden Flächen erfolgte Ende des Jahres 2015.

Der Vertrag begann am 1. Oktober 2014 und ist bis zum 30. September 2024 fest abgeschlossen. Der Vertrag hat ein Optionsrecht für den Mieter von 5 Jahren. Aus diesem Vertrag bestehen Verpflichtungen in Höhe von TEUR 5.300.

Herr Ralf Weber ist alleiniger Kommanditist der DALOU Grundstücks-GmbH und alleiniger Geschäftsführer ihrer Komplementärin, der DALOU Verwaltungs GmbH, Halle / Westfalen.

Vorstand

- Ralf Weber, Vorsitzender, Vorstand Unternehmensentwicklung und Vertrieb, Kaufmann, Steinhagen,
- Dr. David Frink, bis 16.11.2017, Vorstand Finanzen, Logistik, IT, Administration und Personal, Kaufmann, Bielefeld,
- Norbert Steinke, bis 21.06.2017, Vorstand Retail, Kaufmann, Starnberg,
- Jörg Stüber, ab 16.11.2017, Vorstand Finanzen, IR, Zentraleinkauf, Compliance und IT, Halle / Westf.

Herr Dr. David Frink ist – wie im Vorjahr – Mitglied des Aufsichtsrats der DSC Arminia Bielefeld GmbH & Co. KGaA, Bielefeld (bis 16.11.2017).

Herr Steinke ist Mitglied des Beirates der eyes and more GmbH, Hamburg.

Darüber hinaus übten und üben die Vorstandsmitglieder keine weiteren Mitgliedschaften in anderen Aufsichtsräten und Kontrollgremien im Sinne von § 125 Abs. 1 Satz 3 AktG aus.

Aufsichtsrat

- Dr. Ernst F. Schröder, Bielefeld, Vorsitzender
- Gerhard Weber, Halle / Westf., stellvertretender Vorsitzender
- Udo Hardieck, Halle / Westf.
- Charlotte Weber-Dresselhaus, Halle / Westf.
- Ute Gerbaulet, Düsseldorf
- Alfred Thomas Bayard, Bern
- Olaf Dieckmann, Halle / Westf., Arbeitnehmervertreter
- Klaus Lippert, Halle / Westf., Arbeitnehmervertreter
- Annette von der Recke, Bielefeld, Arbeitnehmervertreterin
- Andreas Strunk, Bad Salzuflen, Arbeitnehmervertreter
- Manfred Menningen, Frankfurt am Main, Arbeitnehmervertreter
- Hans-Jürgen Wentzlaff, Bielefeld, Arbeitnehmervertreter

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

Herr Dr. Ernst F. Schröder, Kaufmann, Bielefeld.

Vorsitzender des Aufsichtsrats:

- L. Possehl GmbH & Co., Lübeck
- S.A.S. Hôtel Le Bristol, Paris, Frankreich
- S.A.S. Hôtel du Cap-Eden-Roc, Antibes, Frankreich
- S.A.S. Château du Domaine St. Martin, Vence, Frankreich

Mitglied des Aufsichtsrats:

- S.A. Damm, Barcelona

Vorsitzender des Beirats:

- Bankhaus Lampe KG, Düsseldorf

Herr Gerhard Weber, Kaufmann, Halle / Westf.

- keine weiteren Mitgliedschaften

Herr Udo Hardieck, Diplom-Ingenieur, Halle / Westf.

Mitglied des Beirats:

- Nordfolien GmbH, Steinfeld

Frau Charlotte Weber-Dresselhaus, Bankkauffrau, Halle / Westf.

- keine weiteren Mitgliedschaften

Herr Olaf Dieckmann, techn. Angestellter, Halle / Westf.

- keine weiteren Mitgliedschaften

Herr Klaus Lippert, kfm. Angestellter, Halle / Westf.

- keine weiteren Mitgliedschaften

Frau Ute Gerbaulet, Kauffrau, Düsseldorf

Mitglied des Aufsichtsrats:

- RWE AG, Essen

Mitglied des Verwaltungsrates:

- NRW Bank, Düsseldorf

Mitglied des Prüfungsausschusses:

- NRW Bank, Düsseldorf

Mitglied des Förderausschusses:

- NRW Bank, Düsseldorf

Frau Annette von der Recke, kfm. Angestellte, Bielefeld

- keine weiteren Mitgliedschaften

Herr Andreas Strunk, technischer Angestellter, Bad Salzuflen

- keine weiteren Mitgliedschaften

Herr Alfred Thomas Bayard, Kaufmann, Bern, Schweiz

Präsident des Verwaltungsrates:

- SPN Invest AG, Visp, Schweiz
- Bayard Immobilien & Handels AG, Visp, Schweiz

Mitglied des Verwaltungsrates:

- Mode Bayard AG, Bern, Schweiz
- Soladis Krankenkasse, Visp, Schweiz
- Tennis & Sportcenter AG, Bern, Schweiz

Herr Manfred Menningen, Sekretär beim Vorstand der IG Metall, Frankfurt

Mitglied des Aufsichtsrats:

- Hella KGaA, Lippstadt

Mitglied des Prüfungsausschusses:

- Hella KGaA, Lippstadt

Herr Hans-Jürgen Wentzlaff, zweiter Bevollmächtigter der IG Metall, Bielefeld

- keine weiteren Mitgliedschaften

Gesamtbezüge des Vorstands

Im Einzelnen wurden folgende Beträge im Wesentlichen von dem Mutterunternehmen vergütet:

TEUR	2016/17 Fixum	2016/17 Variabel	2016/17 Summe	2015/16 Fixum	2015/16 Variabel	2015/16 Summe
Ralf Weber	712	190	902	719	150	869
Dr. David Frink ³	593	175	768	568	150	718
Arnd Buchardt ¹	0	0	0	48	0	48
Norbert Steinke ²	341	100	441	512	150	662
	1.646	465	2.111	1.847	450	2.297

1 Bis zum 30.11.2015

2 Bis zum 21.06.2017. Im Zusammenhang mit dem vorzeitigen Ausscheiden von Norbert Steinke aus dem Vorstand der Gerry Weber International AG wurde eine Zahlung von TEUR 861,8 geleistet.

3 Bis zum 16.11.2017

Die variablen Bestandteile der Vorstandsbezüge werden ergebnisabhängig ermittelt und sind in der oben angegebenen Höhe in den Rückstellungen enthalten. Aktienkursorientierte Modelle, wie z. B. Stock Options, existieren nicht. Bei den Vergütungen handelt es sich um kurzfristig fällige Leistungen im Sinne des IAS 24.17 (a).

Gesamtbezüge des Aufsichtsrats

Der Aufsichtsrat erhält satzungsgemäß für seine Tätigkeit für die Obergesellschaft und den Konzern ausschließlich fixe Bezüge in Höhe von TEUR 870 (Vorjahr: TEUR 870), die im Geschäftsjahr zurückgestellt wurden. Es werden keine variablen Vergütungen gewährt.

Im Einzelnen wurden folgende Beträge vergütet, bei denen es sich um kurzfristig fällige Leistungen im Sinne des IAS 24.17(a) handelt.

Im Einzelnen wurden folgende Beträge vergütet:

TEUR	2016/17 Fixum	2016/17 Gesamt	2015/16 Fixum	2015/16 Gesamt
Aufsichtsrat				
Dr. Ernst F. Schröder Vorsitzender	180	180	180	180
Gerhard Weber Stellvertretender Vorsitzender	90	90	90	90
Udo Hardieck	60	60	60	60
Charlotte Weber-Dresselhaus	60	60	60	60
Olaf Dieckmann Arbeitnehmervertreter	60	60	60	60
Klaus Lippert Arbeitnehmervertreter	60	60	60	60
Annette von der Recke Arbeitnehmervertreterin	60	60	60	60
Andreas Strunk Arbeitnehmervertreter	60	60	60	60
Hans-Jürgen Wentzlaff IG Metall	60	60	60	60
Manfred Menningen IG Metall	60	60	60	60
Alfred Thomas Bayard	60	60	60	60
Ute Gerbaulet	60	60	60	60
	870	870	870	870

Den angestellten Arbeitnehmervertretern im Aufsichtsrat steht weiterhin ein reguläres Gehalt im Rahmen ihres Arbeitsvertrags zu.

Anteilsbesitz des Vorstands

Der Vorstand hielt am Bilanzstichtag direkt und indirekt 1.823.046 Aktien (Vorjahr: 1.552.239 Aktien).

Anteilsbesitz des Aufsichtsrats

Mitglieder des Aufsichtsrates hielten am Bilanzstichtag direkt und indirekt 21.729.929 Aktien (Vorjahr: 21.729.977 Aktien).

Anteilsbesitz

Die R+U Weber GmbH & Co. KG, Halle / Westfalen, Deutschland, hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 21. März 2005 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Gerry Weber International AG (ISIN: DE0003304101), 33790 Halle / Westfalen, Deutschland, am 21.03.2005 die Meldeschwellen von 5 % der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 26,35 % der Stimmrechte betrug.

Die Hardieck Anlagen GmbH & Co. KG, Halle / Westfalen, Deutschland, hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 24. September 2012 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Gerry Weber International AG (ISIN: DE0003304101), 33790 Halle / Westfalen, Deutschland, am 19.10.2012 durch Aktien die Meldeschwellen von 3,

5, 10, 15 % der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 16,78 % der Stimmrechte (7.704.000 Stimmrechte) betrug.

Die Hardieck Anlagen-Verwaltungs-GmbH, Halle / Westfalen, Deutschland, hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 24. September 2012 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Gerry Weber International AG (ISIN: DE0003304101), 33790 Halle / Westfalen, Deutschland, am 19. September 2012 die Meldeschwellen von 3, 5, 10, 15 % der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 16,78 % der Stimmrechte (7.704.000 Stimmrechte) betrug. Sämtliche dieser Stimmrechte werden der Hardieck Anlagen-Verwaltungs-GmbH nach § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 WpHG zugerechnet. Von folgenden kontrollierten Unternehmen werden der

Hardieck Anlagen-Verwaltungs-GmbH dabei 3 % oder mehr zugerechnet: Hardieck Anlagen GmbH & Co. KG.

Herr Ralf Weber, Deutschland hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 16. Juni 2015 mitgeteilt, dass sein Stimmrechtsanteil an der Gerry Weber International AG, Halle / Westfalen, Deutschland am 12. Juni 2015 die Schwelle von 3 % der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 3,3204 % (das entspricht 1.524.239 Stimmrechten) betragen hat. 0,9411 % dieser Stimmrechte (das entspricht 432.000 Stimmrechten) sind Herrn Ralf Weber gemäß § 22 Abs. 1, Satz 1, Nr. 1 WpHG zuzurechnen.

Die BNY Mellon Service Kapitalanlage-Gesellschaft mbH, Frankfurt am Main, Deutschland hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 09. September 2017 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Gerry Weber International AG, Halle / Westfalen, Deutschland am 1. September 2017 die Schwelle von 5 % der Stimmrechte unterschritten hat und an diesem Tag 0,04 % (das entspricht 20.000 Stimmrechten) betragen hat.

Die Goldman Sachs Asset Management International, London, Großbritannien hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 3. Dezember 2015 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Gerry Weber International AG, Halle / Westfalen, Deutschland am 26. November 2015 die Schwelle von 3 % der Stimmrechte unterschritten hat und an diesem Tag 2,69 % (das entspricht 1.234.756 Stimmrechten) betragen hat.

Die Axxion S.A., Grevenmacher, Luxemburg, hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 6. September 2017 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Gerry Weber International AG, Halle / Westfalen, Deutschland am 1. September 2017 die Schwelle von 5 % der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 8,62 % (das entspricht 3.958.607 Stimmrechten) betragen hat.

Die FMR LLC, Wilmington, Delaware, Vereinigte Staaten von Amerika hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 31. September 2017 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Gerry Weber International AG, Halle / Westfalen, Deutschland am 27. Januar 2017 die Schwelle von 3 % der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 3,25 % (das entspricht 1.493.203 Stimmrechten) betragen hat.

Die FMR LLC, Wilmington, Delaware, Vereinigte Staaten von Amerika hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 21. März 2017 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Gerry Weber International AG, Halle / Westfalen, Deutschland am 15. März 2017 die Schwelle von 3 % der Stimmrechte unterschritten hat und an diesem Tag 2,98 % (das entspricht 1.369.919 Stimmrechten) betragen hat.

Die FMR LLC, Wilmington, Delaware, Vereinigte Staaten von Amerika hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 13. April 2017 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Gerry Weber International AG, Halle / Westfalen, Deutschland am 7. April 2017 die Schwelle von 3 % der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 3,06 % (das entspricht 1.405.903 Stimmrechten) betragen hat.

Die FMR LLC, Wilmington, Delaware, Vereinigte Staaten von Amerika hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 19. April 2017 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Gerry Weber International AG, Halle / Westfalen, Deutschland am 10. April 2017 die Schwelle von 3 % der Stimmrechte unterschritten hat und an diesem Tag 2,99 % (das entspricht 1.375.903 Stimmrechten) betragen hat.

Die FMR LLC, Wilmington, Delaware, Vereinigte Staaten von Amerika hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 26. Juni 2017 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Gerry Weber International AG, Halle / Westfalen, Deutschland am 22. Juni 2017 die Schwelle von 3 % der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 3,01 % (das entspricht 1.382.283 Stimmrechten) betragen hat.

Die FMR LLC, Wilmington, Delaware, Vereinigte Staaten von Amerika hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 29.06.2017 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Gerry Weber International AG, Halle / Westfalen, Deutschland am 28. Juni 2017 die Schwelle von 3 % der Stimmrechte unterschritten hat und an diesem Tag 2,99 % (das entspricht 1.370.938 Stimmrechten) betragen hat.

Die FMR LLC, Wilmington, Delaware, Vereinigte Staaten von Amerika hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 29. August 2017 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Gerry Weber International AG, Halle / Westfalen, Deutschland am 27. September 2017 die Schwelle von 3 % der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 3,02 % (das entspricht 1.386.285 Stimmrechten) betragen hat.

Die FMR LLC, Wilmington, Delaware, Vereinigte Staaten von Amerika hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 12. September 2017 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Gerry Weber International AG, Halle/Westfalen, Deutschland am 5. September 2017 die Schwelle von 3% der Stimmrechte unterschritten hat und an diesem Tag 2,98% (das entspricht 1.366.402 Stimmrechten) betragen hat.

Die FMR LLC, Wilmington, Delaware, Vereinigte Staaten von Amerika hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 9. November 2017 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Gerry Weber International AG, Halle/Westfalen, Deutschland am 3. November 2017 die Schwelle von 3% der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 3,11% (das entspricht 1.428.674 Stimmrechten) betragen hat.

Die FMR LLC, Wilmington, Delaware, Vereinigte Staaten von Amerika hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 22. November 2017 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Gerry Weber International AG, Halle/Westfalen, Deutschland am 15. November 2017 die Schwelle von 3% der Stimmrechte unterschritten hat und an diesem Tag 2,97% (das entspricht 1.363.636 Stimmrechten) betragen hat.

Die FMR LLC, Wilmington, Delaware, Vereinigte Staaten von Amerika hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 4. Januar 2018 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Gerry Weber International AG, Halle/Westfalen, Deutschland am 29. Dezember 2017 die Schwelle von 3% der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 3,24% (das entspricht 1.487.813 Stimmrechten) betragen hat.

Transaktionen gemäß § 15a WpHG

Herr Ralf Weber, Vorsitzender des Vorstands, hat im Berichtsjahr 275.807 Stück Aktien zu einem Kurs von 11,00 EUR/Stück bis 11,58 EUR/Stück erworben.

Honorare des Konzernabschlussprüfers

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

TEUR	2016/17	2015/16
Abschlussprüfungsleistungen	479	517
Andere Bestätigungsleistungen	13	11
Steuerberatungsleistungen	180	88
Sonstige Leistungen	170	88
	842	704

Die Abschlussprüfungsleistungen beinhalten vor allem die Honorare für die Konzernabschlussprüfung sowie die gesetzlich vorgeschriebenen Prüfungen der Gerry Weber International AG und der in den Konzernabschluss einbezogenen Tochterunternehmen. Für die Gerry Weber International AG und die von ihr beherrschten Unternehmen wurden andere Bestätigungsleistungen im Wesentlichen für Vermieterbescheinigungen erbracht. Zudem wurden Steuerberatungsleistungen erbracht, die insbesondere die Erstellung von Steuererklärungen sowie die Unterstützung bei Steuerprüfungen durch die Steuerbehörden betreffen. Bei den sonstigen Leistungen sind im Wesentlichen Honorare für Due Diligence Tätigkeiten und die Beantwortung von gesellschaftsrechtlicher Fragestellungen ausgewiesen.

Deutscher Corporate Governance Kodex / Erklärung nach § 161 AktG

Die nach § 161 AktG vorgeschriebene Erklärung wurde von Vorstand und Aufsichtsrat am 11. Oktober 2017 abgegeben und auf der Homepage der Gerry Weber International AG unter www.gerryweber.com unter der Rubrik Investoren/Corporate Governance veröffentlicht.

Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Nach dem Ende des Geschäftsjahres 2016/2017 (31. Oktober 2017) haben sich keine nennenswerten Ereignisse ergeben, die sowohl die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage, als auch die zukünftige Geschäftsentwicklung des GERRY WEBER Konzerns wesentlich beeinflussen können.

Mit Datum vom 16. November 2017 ist Herr Dr. David Frink aus dem Vorstand der Gerry Weber International AG ausgeschieden.

Der Konzernabschluss und Konzernlagebericht der Gerry Weber International AG sind durch Beschluss vom 30. Januar 2018 durch den Vorstand zur Weiterleitung an den Aufsichtsrat freigegeben worden.

Die Veröffentlichung des Konzernabschlusses erfolgt am 27. Februar 2018.

Befreiender Konzernabschluss gemäß § 264 Abs. 3 HGB

Nachfolgende vollkonsolidierte, inländische Tochterunternehmen haben von den Erleichterungsmöglichkeiten gem. § 264 Abs. 3 HGB hinsichtlich der Offenlegung ihrer Jahresabschlussunterlagen und der Aufstellung des Lageberichts Gebrauch gemacht:

- Life-Style Fashion GmbH, Halle/Westfalen,
- Gerry Weber Retail GmbH, Halle/Westfalen

Veröffentlichung des Konzernabschlusses

Der Konzernabschluss in der gesetzlichen Form wird vom Aufsichtsrat der Gerry Weber International AG in seiner Sitzung am 21. Februar 2018 geprüft und gebilligt und ist damit zur elektronischen Veröffentlichung im Bundesanzeiger freigegeben.

Halle/Westfalen, den 30. Januar 2018

Vorstand



Ralf Weber



Jörg Stüber

VERSICHERUNG DER GESETZLICHEN VERTRETER („BILANZEID“)

„Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen der Konzernabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und im zusammengefassten Konzernlagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage des Konzerns so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird, sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns beschrieben sind.“

Halle/Westfalen, den 30. Januar 2018

GERRY WEBER International AG

Der Vorstand



Ralf Weber



Jörg Stüber

BESTÄTIGUNGSVERMERK DES UNABHÄNGIGEN ABSCHLUSSPRÜFERS

An die Gerry Weber International Aktiengesellschaft, Halle / Westfalen

Vermerk über die Prüfung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts

Prüfungsurteile

Wir haben den Konzernabschluss der Gerry Weber International Aktiengesellschaft, Halle/Westfalen, und ihrer Tochtergesellschaften (der Konzern) – bestehend aus der Konzernbilanz zum 31. Oktober 2017, der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung, der Konzern-Gesamtergebnisrechnung, der Konzerneigenkapitalveränderungsrechnung und der Konzernkapitalflussrechnung für das Geschäftsjahr vom 1. November 2016 bis zum 31. Oktober 2017 sowie dem Konzernanhang, einschließlich einer Zusammenfassung bedeutsamer Rechnungslegungsmethoden – geprüft. Darüber hinaus haben wir den Konzernlagebericht der Gerry Weber International Aktiengesellschaft der mit dem Lagebericht der Gesellschaft zusammengefasst ist, für das Geschäftsjahr vom 1. November 2016 bis zum 31. Oktober 2017 geprüft. Die Erklärung zur Unternehmensführung nach § 289a HGB und § 315 Abs. 5 HGB haben wir in Einklang mit den deutschen gesetzlichen Vorschriften nicht inhaltlich geprüft.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse

- entspricht der beigefügte Konzernabschluss in allen wesentlichen Belangen den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a HGB anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens- und Finanzlage des Konzerns zum 31. Oktober 2017 sowie seiner Ertragslage für das Geschäftsjahr vom 1. November 2016 bis zum 31. Oktober 2017 und
- vermittelt der beigefügte Konzernlagebericht insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns. In allen wesentlichen Belangen steht dieser Konzernlagebericht in Einklang mit dem Konzernabschluss, entspricht den deutschen gesetzlichen Vorschriften und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar. Unser Prüfungsurteil zum Konzernlagebericht erstreckt sich nicht auf den Inhalt der oben genannten Erklärung zur Unternehmensführung.

Gemäß § 322 Abs. 3 Satz 1 HGB erklären wir, dass unsere Prüfung zu keinen Einwendungen gegen die Ordnungsmäßigkeit des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts geführt hat.

Grundlage für die Prüfungsurteile

Wir haben unsere Prüfung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts in Übereinstimmung mit § 317 HGB und der EU-Abschlussprüferverordnung (Nr. 537/2014; im Folgenden „EU-APrVO“) unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung durchgeführt. Unsere Verantwortung nach diesen Vorschriften und Grundsätzen ist im Abschnitt „Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts“ unseres Bestätigungsvermerks weitergehend beschrieben. Wir sind von den Konzernunternehmen unabhängig in Übereinstimmung mit den europarechtlichen sowie den deutschen handelsrechtlichen und berufsrechtlichen Vorschriften und haben unsere sonstigen deutschen Berufspflichten in Übereinstimmung mit diesen Anforderungen erfüllt. Darüber hinaus erklären wir gemäß Artikel 10 Abs. 2 Buchst. f) EU-APrVO, dass wir keine verbotenen Nichtprüfungleistungen nach Artikel 5 Abs. 1 EU-APrVO erbracht haben. Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unsere Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und zum Konzernlagebericht zu dienen.

Besonders wichtige Prüfungssachverhalte in der Prüfung des Konzernabschlusses

Besonders wichtige Prüfungssachverhalte sind solche Sachverhalte, die nach unserem pflichtgemäßen Ermessen am bedeutsamsten in unserer Prüfung des Konzernabschlusses für das Geschäftsjahr vom 1. November 2016 bis zum 31. Oktober 2017 waren. Diese Sachverhalte wurden im Zusammenhang mit unserer Prüfung des Konzernabschlusses als Ganzem und bei der Bildung unseres Prüfungsurteils hierzu berücksichtigt; wir geben kein gesondertes Prüfungsurteil zu diesen Sachverhalten ab.

Aus unserer Sicht waren folgende Sachverhalte am bedeutsamsten in unserer Prüfung:

- Werthaltigkeit der Geschäfts- oder Firmenwerte
- Bewertung des Vorratsvermögens

Unsere Darstellung dieser besonders wichtigen Prüfungssachverhalte haben wir jeweils wie folgt strukturiert:

- Sachverhalt und Problemstellung
- Prüferisches Vorgehen und Erkenntnisse
- Verweis auf weitergehende Informationen

Nachfolgend stellen wir die besonders wichtigen Prüfungssachverhalte dar:

- Werthaltigkeit der Geschäfts- oder Firmenwerte
- Sachverhalt und Problemstellung

Im Konzernabschluss der Gerry Weber International AG werden Geschäfts- oder Firmenwerte mit einem Betrag von insgesamt EUR 86,9 Mio. (11,0% der Bilanzsumme) unter dem Bilanzposten „Immaterielle Vermögenswerte“ ausgewiesen. Geschäfts- oder Firmenwerte werden einmal jährlich oder anlassbezogen von der Gesellschaft einem Werthaltigkeitstest unterzogen, um einen möglichen Abschreibungsbedarf zu ermitteln. Der Werthaltigkeitstest erfolgt auf Ebene der Gruppen von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten, denen der jeweilige Geschäfts- oder Firmenwert zugeordnet ist. Im Rahmen des Werthaltigkeitstests wird der Buchwert des jeweiligen Geschäfts- oder Firmenwerts dem entsprechenden erzielbaren Betrag gegenübergestellt. Die Ermittlung des erzielbaren Betrags erfolgt grundsätzlich anhand des Nutzungswerts. Grundlage der Bewertung ist dabei regelmäßig der Barwert künftiger Zahlungsströme der jeweiligen Gruppe von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten. Die Barwerte werden mittels Discounted-Cash-Flow Modellen ermittelt. Dabei bildet die verabschiedete Mittelfristplanung des Konzerns den Ausgangspunkt, die mit Annahmen über langfristige Wachstumsraten fortgeschrieben wird. Hierbei werden auch Erwartungen über die zukünftige Marktentwicklung und Annahmen über die Entwicklung makroökonomischer Einflussfaktoren berücksichtigt. Die Diskontierung erfolgt mittels der gewichteten durchschnittlichen Kapitalkosten der jeweiligen Gruppe von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten. Als Ergebnis des Werthaltigkeitstests wurde kein Wertminderungsbedarf festgestellt. Das Ergebnis dieser Bewertung ist in hohem Maße von der Einschätzung der gesetzlichen Vertreter hinsichtlich der künftigen Zahlungsmittelzuflüsse der jeweiligen Gruppe von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten, des verwendeten Diskontierungssatzes, der Wachstumsrate sowie weiteren Annahmen abhängig und dadurch mit einer erheblichen Unsicherheit behaftet. Vor diesem Hintergrund und aufgrund der Komplexität der Bewertung war dieser Sachverhalt im Rahmen unserer Prüfung von besonderer Bedeutung.

- Prüferisches Vorgehen und Erkenntnisse

Im Rahmen unserer Prüfung haben wir unter anderem das methodische Vorgehen zur Durchführung des Werthaltigkeitstests nachvollzogen. Nach Abgleich der bei der Berechnung verwendeten künftigen Zahlungsmittelzuflüsse mit der verabschiedeten Mittelfristplanung des Konzerns haben wir uns von der Angemessenheit der Berechnung insbesondere durch Abstimmung mit allgemeinen und branchenspezifischen Markterwartungen überzeugt. Zudem haben wir uns auch von der sachgerechten Berücksichtigung der Kosten von Konzernfunktionen überzeugt. Mit der Kenntnis, dass bereits relativ kleine Veränderungen des verwendeten Diskontierungszinssatzes wesentliche Auswirkungen auf die Höhe des auf diese Weise ermittelten Unternehmenswerts haben können, haben wir uns intensiv mit der bei der Bestimmung des verwendeten Diskontierungszinssatzes herangezogenen Parameter beschäftigt und das Berechnungsschema nachvollzogen. Um den bestehenden Prognoseunsicherheiten Rechnung zu tragen haben wir die von der Gesellschaft erstellten Sensitivitätsanalysen nachvollzogen. Dabei haben wir festgestellt, dass die jeweiligen Geschäfts- oder Firmenwerte unter Berücksichtigung der verfügbaren Informationen ausreichend durch die diskontierten künftigen Zahlungsmittelüberschüsse gedeckt sind. Die von den gesetzlichen Vertretern angewandten Bewertungsparameter und -annahmen stimmen insgesamt mit unseren Erwartungen überein und liegen innerhalb vertretbarer Bandbreiten.

- Verweis auf weitergehende Informationen

Die Angaben der Gesellschaft zu den im Bilanzposten „Immaterielle Vermögenswerte“ enthaltenen Geschäfts- oder Firmenwerten sowie zum Test deren Werthaltigkeit sind im Abschnitt C. des Konzernanhangs enthalten.

- Bewertung des Vorratsvermögens
- Sachverhalt und Problemstellung

Im Konzernabschluss der Gerry Weber International AG werden Vorräte im Gesamtwert von EUR 163,4 Mio. (20,7% der Bilanzsumme) ausgewiesen. Es handelt sich dabei um Textilien im Bereich der Damenoberbekleidung, die modischen und saisonalen Einflüssen unterworfen sind. Im Rahmen der verlustfreien Bewertung der Vorratsbestände nimmt die Gesellschaft Abschläge auf Grundlage der Kollektionszugehörigkeiten vor. Diesen werden jeweils pauschalierte Abwertungssätze zugeordnet, die erfahrungsbedingte Verwertungsrisiken reflektieren.

- Prüferisches Vorgehen und Erkenntnisse

Im Rahmen unserer Prüfung haben wir die angewendeten Abwertungssätze anhand historischer Daten nachvollzogen sowie deren konsistente und im Zeitablauf stetige Anwendung überprüft. Dabei haben wir festgestellt, dass die jeweiligen Vorratsbestände unter Berücksichtigung der Verwertungsrisiken angemessen bewertet wurden.

- Verweis auf weitergehende Informationen

Die Angaben der Gesellschaft zu den hinsichtlich des Bilanzpostens „Vorräte“ vorgenommenen Bewertungsmethoden sowie vorgenommene Wertberichtigungen/ Abschriften, sind in Abschnitt C. des Konzernanhangs dargestellt.

Sonstige Informationen

Die gesetzlichen Vertreter sind für die sonstigen Informationen verantwortlich. Die sonstigen Informationen umfassen die Erklärung zur Unternehmensführung nach § 289a HGB und § 315 Abs. 5 HGB.

Die sonstigen Informationen umfassen zudem die übrigen Teile des Geschäftsberichts – ohne weitergehende Querverweise auf externe Informationen –, mit Ausnahme des geprüften Konzernabschlusses, des geprüften Konzernlageberichts sowie unseres Bestätigungsvermerks

Unsere Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und zum Konzernlagebericht erstrecken sich nicht auf die sonstigen Informationen, und dementsprechend geben wir weder ein Prüfungsurteil noch irgendeine andere Form von Prüfungsschlussfolgerung hierzu ab.

Im Zusammenhang mit unserer Prüfung haben wir die Verantwortung, die sonstigen Informationen zu lesen und dabei zu würdigen, ob die sonstigen Informationen

- wesentliche Unstimmigkeiten zum Konzernabschluss, zum Konzernlagebericht oder unseren bei der Prüfung erlangten Kenntnissen aufweisen oder
- anderweitig wesentlich falsch dargestellt erscheinen.

Verantwortung der gesetzlichen Vertreter und des Aufsichtsrats für den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht

Die gesetzlichen Vertreter sind verantwortlich für die Aufstellung des Konzernabschlusses, der den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a HGB anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften in allen wesentlichen Belangen entspricht, und dafür, dass der Konzernabschluss unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt. Ferner sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die internen Kontrollen, die sie als notwendig bestimmt haben, um die Aufstellung eines Konzernabschlusses zu ermöglichen, der frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Darstellungen ist.

Bei der Aufstellung des Konzernabschlusses sind die gesetzlichen Vertreter dafür verantwortlich, die Fähigkeit des Konzerns zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit zu beurteilen. Des Weiteren haben sie die Verantwortung, Sachverhalte in Zusammenhang mit der Fortführung der Unternehmenstätigkeit, sofern einschlägig, anzugeben. Darüber hinaus sind sie dafür verantwortlich, auf der Grundlage des Rechnungslegungsgrundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit zu bilanzieren, es sei denn, es besteht die Absicht den Konzern zu liquidieren oder der Einstellung des Geschäftsbetriebs oder es besteht keine realistische Alternative dazu.

Außerdem sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die Aufstellung des Konzernlageberichts, der insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns vermittelt sowie in allen wesentlichen Belangen mit dem Konzernabschluss in Einklang steht, den deutschen gesetzlichen Vorschriften entspricht und die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend darstellt. Ferner sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die Vorkehrungen und Maßnahmen (Systeme), die sie als notwendig erachtet haben, um die Aufstellung eines Konzernlageberichts in Übereinstimmung mit den anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften zu ermöglichen, und um ausreichende geeignete Nachweise für die Aussagen im Konzernlagebericht erbringen zu können.

Der Aufsichtsrat ist verantwortlich für die Überwachung des Rechnungslegungsprozesses des Konzerns zur Aufstellung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts.

Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts

Unsere Zielsetzung ist, hinreichende Sicherheit darüber zu erlangen, ob der Konzernabschluss als Ganzes frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Darstellungen ist, und ob der Konzernlagebericht insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns vermittelt sowie in allen wesentlichen Belangen mit dem Konzernabschluss sowie mit den bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnissen in Einklang steht, den deutschen gesetzlichen Vorschriften entspricht und die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend darstellt, sowie einen Bestätigungsvermerk zu erteilen, der unsere Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und zum Konzernlagebericht beinhaltet.

Hinreichende Sicherheit ist ein hohes Maß an Sicherheit, aber keine Garantie dafür, dass eine in Übereinstimmung mit § 317 HGB und der EU-APrVO unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung durchgeführte Prüfung eine wesentliche falsche Darstellung stets aufdeckt. Falsche Darstellungen können aus Verstößen oder Unrichtigkeiten resultieren und werden als wesentlich angesehen, wenn vernünftigerweise erwartet werden könnte, dass sie einzeln oder insgesamt die auf der Grundlage dieses Konzernabschlusses und Konzernlageberichts getroffenen wirtschaftlichen Entscheidungen von Adressaten beeinflussen.

Während der Prüfung üben wir pflichtgemäßes Ermessen aus und bewahren eine kritische Grundhaltung. Darüber hinaus

- identifizieren und beurteilen wir die Risiken wesentlicher – beabsichtigter oder unbeabsichtigter – falscher Darstellungen im Konzernabschluss und im Konzernlagebericht, planen und führen Prüfungshandlungen als Reaktion auf diese Risiken durch sowie erlangen Prüfungsnachweise, die ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unsere Prüfungsurteile zu dienen. Das Risiko, dass wesentliche falsche Darstellungen nicht aufgedeckt werden, ist bei Verstößen höher als bei Unrichtigkeiten, da Verstöße betrügerisches Zusammenwirken, Fälschungen, beabsichtigte Unvollständigkeiten, irreführende Darstellungen bzw. das Außerkraftsetzen interner Kontrollen beinhalten können.
- gewinnen wir ein Verständnis von dem für die Prüfung des Konzernabschlusses relevanten internen Kontrollsystem und den für die Prüfung des Konzernlageberichts relevanten Vorkehrungen und Maßnahmen, um Prüfungshandlungen zu planen, die unter den gegebenen Umständen angemessen sind, jedoch nicht mit dem Ziel, ein Prüfungsurteil zur Wirksamkeit dieser Systeme abzugeben.
- beurteilen wir die Angemessenheit der von den gesetzlichen Vertretern angewandten Rechnungslegungsmethoden sowie die Vertretbarkeit der von den gesetzlichen Vertretern dargestellten geschätzten Werte und damit zusammenhängenden Angaben.

- ziehen wir Schlussfolgerungen über die Angemessenheit des von den gesetzlichen Vertretern angewandten Rechnungslegungsgrundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit sowie, auf der Grundlage der erlangten Prüfungsnachweise, ob eine wesentliche Unsicherheit im Zusammenhang mit Ereignissen oder Gegebenheiten besteht, die bedeutsame Zweifel an der Fähigkeit des Konzerns zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit aufwerfen können. Falls wir zu dem Schluss kommen, dass eine wesentliche Unsicherheit besteht, sind wir verpflichtet, im Bestätigungsvermerk auf die dazugehörigen Angaben im Konzernabschluss und im Konzernlagebericht aufmerksam zu machen oder, falls diese Angaben unangemessen sind, unser jeweiliges Prüfungsurteil zu modifizieren. Wir ziehen unsere Schlussfolgerungen auf der Grundlage der bis zum Datum unseres Bestätigungsvermerks erlangten Prüfungsnachweise. Zukünftige Ereignisse oder Gegebenheiten können jedoch dazu führen, dass der Konzern seine Unternehmenstätigkeit nicht mehr fortführen kann.
- beurteilen wir die Gesamtdarstellung, den Aufbau und den Inhalt des Konzernabschlusses einschließlich der Angaben sowie ob der Konzernabschluss die zugrunde liegenden Geschäftsvorfälle und Ereignisse so darstellt, dass der Konzernabschluss unter Beachtung der IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und der ergänzend nach § 315a HGB anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt.
- holen wir ausreichende geeignete Prüfungsnachweise für die Rechnungslegungsinformationen der Unternehmen oder Geschäftstätigkeiten innerhalb des Konzerns ein, um Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und zum Konzernlagebericht abzugeben. Wir sind verantwortlich für die Anleitung, Überwachung und Durchführung der Konzernabschlussprüfung. Wir tragen die alleinige Verantwortung für unsere Prüfungsurteile.
- beurteilen wir den Einklang des Konzernlageberichts mit dem Konzernabschluss, seine Gesetzesentsprechung und das von ihm vermittelte Bild von der Lage des Konzerns.
- führen wir Prüfungshandlungen zu den von den gesetzlichen Vertretern dargestellten zukunftsorientierten Angaben im Konzernlagebericht durch. Auf Basis ausreichender geeigneter Prüfungsnachweise vollziehen wir dabei insbesondere die den zukunftsorientierten Angaben von den gesetzlichen Vertretern zugrunde gelegten bedeutsamen Annahmen nach und beurteilen die sachgerechte Ableitung der zukunftsorientierten Angaben aus diesen Annahmen. Ein eigenständiges Prüfungsurteil zu den zukunftsorientierten Angaben sowie zu den zugrunde liegenden Annahmen geben wir nicht ab. Es besteht ein erhebliches unvermeidbares Risiko, dass künftige Ereignisse wesentlich von den zukunftsorientierten Angaben abweichen.

Wir erörtern mit den für die Überwachung Verantwortlichen unter anderem den geplanten Umfang und die Zeitplanung der Prüfung sowie bedeutsame Prüfungsfeststellungen, einschließlich etwaiger Mängel im internen Kontrollsystem, die wir während unserer Prüfung feststellen.

Wir geben gegenüber den für die Überwachung Verantwortlichen eine Erklärung ab, dass wir die relevanten Unabhängigkeitsanforderungen eingehalten haben, und erörtern mit ihnen alle Beziehungen und sonstigen Sachverhalte, von denen vernünftigerweise angenommen werden kann, dass sie sich auf unsere Unabhängigkeit auswirken, und die hierzu getroffenen Schutzmaßnahmen.

Wir bestimmen von den Sachverhalten, die wir mit den für die Überwachung Verantwortlichen erörtert haben, diejenigen Sachverhalte, die in der Prüfung des Konzernabschlusses für den aktuellen Berichtszeitraum am bedeutsamsten waren und daher die besonders wichtigen Prüfungssachverhalte sind. Wir beschreiben diese Sachverhalte im Bestätigungsvermerk, es sei denn, Gesetze oder andere Rechtsvorschriften schließen die öffentliche Angabe des Sachverhalts aus.

Sonstige gesetzliche und andere rechtliche Anforderungen

Übrige Angaben gemäß Artikel 10 EU-APrVO

Wir wurden von der Hauptversammlung am 27. April 2017 als Konzernabschlussprüfer gewählt. Wir wurden am 27. April 2017 vom Aufsichtsrat beauftragt. Wir sind ununterbrochen seit dem Geschäftsjahr 2012/2013 als Konzernabschlussprüfer der Gerry Weber International Aktiengesellschaft, Halle/Westfalen tätig.

Wir erklären, dass die in diesem Bestätigungsvermerk enthaltenen Prüfungsurteile mit dem zusätzlichen Bericht an den Prüfungsausschuss nach Artikel 11 EU-APrVO (Prüfungsbericht) in Einklang stehen.

Verantwortlicher Wirtschaftsprüfer

Der für die Prüfung verantwortliche Wirtschaftsprüfer ist Carsten Schürmann.

Bielefeld, den 9. Februar 2018

PricewaterhouseCoopers GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Carsten Schürmann	ppa. Maik Schure
Wirtschaftsprüfer	Wirtschaftsprüfer



TAIFUN

201

Einzelabschluss der
GERRY WEBER International AG

JAHRES- ABSCHLUSS

Die **GERRY WEBER International AG**
erbringt in ihrer Holdingfunktion
zentrale Dienstleistungen für die
GERRY WEBER Gruppe.



talk
about

202 GEWINN- UND
VERLUSTRECHNUNG

204 BILANZ

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

für die Zeit vom 1. November 2016 bis zum 31. Oktober 2017

TEUR	2016/17	2014/15
Umsatzerlöse	389.360,3	345.055,3
Verminderung (Vorjahr: Erhöhung) des Bestands an unfertigen und fertigen Erzeugnissen und Leistungen	-7.021,5	27.248,2
Andere aktivierte Eigenleistungen	175,4	780,4
Sonstige betriebliche Erträge	3.477,0	60.668,0
davon aus Währungsumrechnungen: TEUR 96,3 (Vorjahr: TEUR 1.661,6)		
Materialaufwand		
a) Aufwendungen für Roh, Hilfs und Betriebsstoffe und für bezogene Waren	-62.779,8	-73.510,8
b) Aufwendungen für bezogene Leistungen	-219.679,8	-229.426,2
	-282.459,6	-302.937,0
Personalaufwand		
a) Löhne und Gehälter	-35.726,5	-43.850,0
b) Soziale Abgaben	-5.553,0	-6.357,1
	-41.279,5	-50.207,1
Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	-11.988,8	-10.426,4
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-76.949,2	-76.948,6
davon aus Währungsumrechnungen: TEUR 1.398,7 (Vorjahr: TEUR 24,2)		
Erträge aus Beteiligungen	24,7	57,4
davon aus verbundenen Unternehmen: TEUR 24,8 (Vorjahr: TEUR 57,4)		
Erträge aus Gewinnabführungsverträgen	26.305,9	31.976,2
Erträge aus anderen Wertpapieren und Ausleihungen des Finanzanlagevermögens	17,5	20,0
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	1.463,4	1.911,0
davon aus verbundenen Unternehmen: TEUR 1.460,2 (Vorjahr: TEUR 1.883,7)		
Abschreibungen auf Finanzanlagen und auf Wertpapiere des Umlaufvermögens	-350,0	0,0
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-4.045,1	-4.250,1
davon an verbundene Unternehmen: TEUR 26,4 (Vorjahr: TEUR 49,0)		

TEUR	2016/17	2014/15
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-158,1	-7.195,4
Ergebnis nach Steuern	-3.427,6	15.751,9
Sonstige Steuern	-485,6	-222,6
Jahresfehlbetrag (Vorjahr: -überschuss)	-3.913,2	15.529,3
Gewinnvortrag	37.351,5	33.265,8
Bilanzgewinn	33.438,3	48.795,1

BILANZ

zum 31. Oktober 2017

AKTIVA

TEUR	31.10.2017	31.10.2016
Anlagevermögen		
Immaterielle Vermögensgegenstände		
Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	17.874,3	13.735,8
Geleistete Anzahlungen	24.999,3	15.311,9
	42.873,6	29.047,7
Sachanlagen		
Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	100.114,0	102.259,6
Technische Anlagen und Maschinen	56.205,0	57.724,7
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	3.773,0	4.591,9
Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	132,0	942,8
	160.224,0	165.519,0
Finanzanlagen		
Anteile an verbundenen Unternehmen	235.750,3	220.636,1
Beteiligungen	35,8	30,3
Sonstige Ausleihungen	1.726,7	1.862,5
	237.512,8	222.528,9
	440.610,4	417.095,6
Umlaufvermögen		
Vorräte		
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	9.836,3	11.763,5
Unfertige Erzeugnisse, unfertige Leistungen	11.650,2	12.958,1
Fertige Erzeugnisse und Waren	51.477,6	57.392,6
Geleistete Anzahlungen	1.008,2	2.158,3
	73.972,3	84.272,5
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	1.776,5	2.164,0
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	131.633,6	157.040,2
davon aus Lieferungen und Leistungen: TEUR 25.215,5 (Vorjahr: TEUR 34.497,6)		
Sonstige Vermögensgegenstände	9.450,9	55.510,0
	142.861,0	214.714,2
Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten	11.028,5	25.198,7
	227.861,8	324.185,4
Rechnungsabgrenzungsposten	3.772,7	2.756,0
	672.244,9	744.037,0

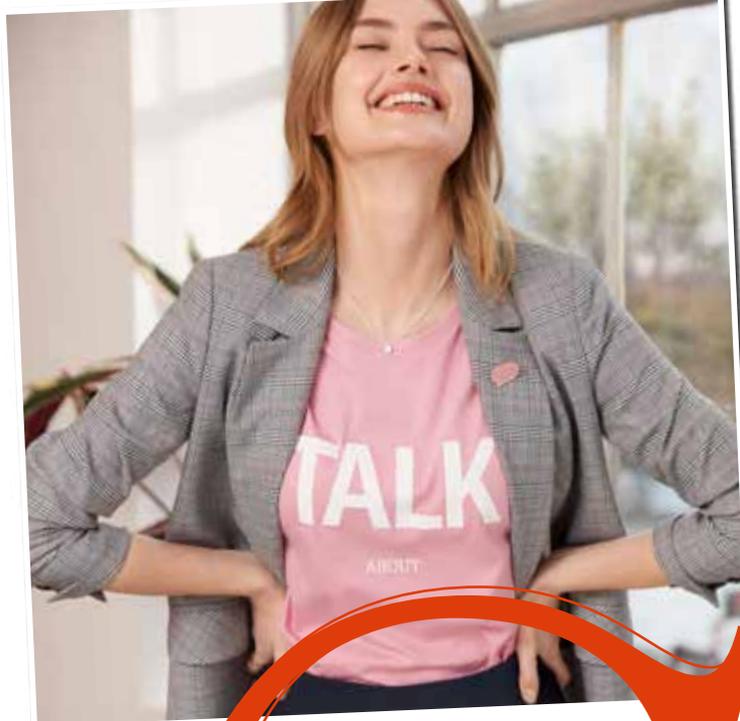
PASSIVA

TEUR	31.10.2017	31.10.2016
Eigenkapital		
Gezeichnetes Kapital	45.507,7	45.906,0
Kapitalrücklage	63.201,1	63.201,1
Gewinnrücklagen	264.824,7	269.426,4
Bilanzgewinn		
Gewinnvortrag	37.351,5	33.265,8
Jahresfehlbetrag (Vorjahr: -überschuss)	-3.913,2	15.529,3
	33.438,3	48.795,1
	406.971,8	427.328,6
Rückstellungen		
Steuerrückstellungen	198,8	7.716,4
Sonstige Rückstellungen	7.670,9	13.353,5
	7.869,7	21.069,9
Verbindlichkeiten		
Finanzverbindlichkeiten	223.902,1	247.097,8
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	21.884,4	30.543,6
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	5.555,2	4.307,1
davon aus Lieferungen und Leistungen: TEUR 4.060,8 (Vorjahr: TEUR 2.074,1)		
Sonstige Verbindlichkeiten	5.250,8	12.990,0
davon aus Steuern: TEUR 5.178,3 (Vorjahr: TEUR 4.761,6)		
davon im Rahmen der sozialen Sicherheit: TEUR 1,4 (Vorjahr: TEUR 1,2)		
	256.592,5	294.938,6
Rechnungsabgrenzungsposten	810,9	699,9
	672.244,9	744.037,0



THAT
EXTRA
SOMETHING
WHAT WOMEN
WANT

GERRY WEBER
ACCESSORIES



talk
about

207

Für weitere Informationen
und Rückfragen steht das
IR-Team gerne zur Verfügung.



GERRY WEBER
EDITION

SERVICE

Die diesjährige ordentliche
Hauptversammlung findet am
26. April 2018 statt.

208 FINANZKALENDER, IMPRESSUM
UND DISCLAIMER

MEHRJAHRESÜBERSICHT

Finanzkalender

2017/18

Bilanzpressekonferenz	27. Februar 2018
Veröffentlichung der Quartalsmitteilung zum 1. Quartal 2017/18	15. März 2018
Hauptversammlung	26. April 2018
Veröffentlichung des 6-Monatsabschlusses	14. Juni 2018
Veröffentlichung der Quartalsmitteilung zum 3. Quartal 2017/18	13. September 2018
Ende des Geschäftsjahres 2017/18	31. Oktober 2018

Impressum

Redaktion und Kontakt

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

Konzept und Design

IR-ONE, Hamburg
www.ir-one.de

Telefon: +49 (0) 5201 18 5 – 0

Fax: +49 (0) 5201 58 57

E-Mail: ir@gerryweber.de

Internet: www.gerryweber.com

Zukunftsbezogene Aussagen

Dieser Geschäftsbericht enthält in die Zukunft gerichtete Aussagen, die auf Annahmen und Schätzungen der Unternehmensleitung der GERRY WEBER International AG beruhen. Auch wenn die Unternehmensleitung der Ansicht ist, dass diese Annahmen und Schätzungen zutreffend sind, können die künftige tatsächliche Entwicklung und die künftigen tatsächlichen Ergebnisse von diesen Annahmen und Schätzungen aufgrund vielfältiger Faktoren erheblich abweichen. Zu diesen Faktoren können beispielsweise die Veränderung der gesamtwirtschaftlichen Lage, der gesetzlichen und regulatorischen Rahmenbedingungen in Deutschland und der EU sowie Veränderungen in der Branche gehören. Die GERRY WEBER International AG übernimmt keine Gewährleistung und keine Haftung dafür, dass die künftige Entwicklung und die künftig erzielten tatsächlichen Ergebnisse mit den in diesem Geschäftsbericht geäußerten Annahmen und Schätzungen übereinstimmen werden. Es ist von der GERRY WEBER International AG weder beabsichtigt, noch übernimmt die GERRY WEBER International AG eine gesonderte Verpflichtung, zukunftsbezogene Aussagen zu aktualisieren, um sie an Ereignisse oder Entwicklungen nach dem Datum dieses Berichts anzupassen. Bei Prozentangaben und Zahlen in diesem Bericht können Rundungsdifferenzen auftreten.

Der Geschäftsbericht liegt ebenfalls in englischer Übersetzung vor; bei Abweichungen geht die deutsche Fassung des Geschäftsberichts der englischen Übersetzung vor.

Er steht in beiden Sprachen im Internet unter www.gerryweber.com zum Download bereit.

5-JAHRES-KENNZAHLEN

EUR Mio.	2016/17	2015/16	2014/15	2013/14	2012/13
Umsatz nach Regionen	880,9	900,8	920,8	852,1	852,0
Inland	557,6	598,9	574,6	510,4	520,2
Ausland	323,3	301,9	346,2	341,7	331,8
Umsatz nach Segmenten	880,9	900,8	920,8	852,1	852,0
GERRY WEBER Core-Wholesale	294,0	298,4	365,4	447,2	488,3
GERRY WEBER Core-Retail	392,6	419,2	440,3	404,9	363,7
HALLHUBER ³	194,3	183,2	115,2	0,0	0,0
Umsatzanteile nach Marken					
GERRY WEBER	57,8 %	59,7 %	66,6 %	76,2 %	75,2 %
TAIFUN	15,6 %	15,5 %	16,1 %	18,3 %	19,4 %
SAMOON	4,5 %	4,5 %	4,8 %	5,6 %	5,3 %
HALLHUBER ³	22,1 %	20,3 %	12,5 %	0,0 %	0,0 %
Materialaufwand	356,7	369,8	392,7	390,9	386,2
Personalaufwand	192,0	202,7	187,1	154,9	143,3
Sonstige betriebliche Aufwendungen	279,3	308,7	273,8	214,3	203,7
Abschreibungen	47,9	63,5	36,5	25,3	21,6
Ertragskennzahlen					
EBITDA	58,2	77,3	115,8	134,2	127,5
EBITDA-Marge	6,6 %	8,6 %	12,6 %	15,7 %	15,0 %
EBIT	10,3	13,8	79,3	108,9	105,8
EBIT-Marge	1,2 %	1,5 %	8,6 %	12,8 %	12,4 %
EBT	2,6	5,2	73,1	104,6	102,8
EBT-Marge	0,3 %	0,6 %	7,9 %	12,3 %	12,1 %
Jahresfehlbetrag / -überschuss	-0,8	0,5	52,2	71,4	71,0
Ergebnis je Aktie in Euro ¹	-0,02	0,01	1,14	1,56	1,55
Bilanzsumme	789,9	900,7	938,6	685,2	531,6
Eigenkapital	412,7	446,5	483,4	455,3	395,8
Investitionen	63,2	59,9	216,6	65,0	37,9
Eigenkapitalquote	52,3 %	49,6 %	51,5 %	66,4 %	74,5 %
Kennzahlen					
Mitarbeiter im Jahresdurchschnitt	6.921	7.022	7.027	5.202	4.700
Return on Investment (ROI) ²	1,3 %	1,5 %	8,4 %	15,9 %	19,9 %
Return on Equity (ROE) ²	2,5 %	3,1 %	16,4 %	23,9 %	26,7 %

¹ 2016/17 auf Basis der Aktienzahl von 45.695.674 (aufgrund zeitanteiliger Berechnung);
alle übrigen Jahre auf Basis einer Aktienzahl von 45.905.960

² Auf Basis des EBIT

³ Im Geschäftsjahr 2014/15 nur 9 Monate konsolidiert



GERRY WEBER
INTERNATIONAL AG

GERRY WEBER International AG
Neulehenstraße 8 · 33790 Halle/Westfalen
Telefon: +49 (0)5201 185-0 · Fax: +49 (0)5201 5857
ir@gerryweber.de · gerryweber.com