

GERRY WEBER International AG
Halle Westfalen

Jahresabschluss zum 31. Dezember 2020,
zusammengefasster Lagebericht des GERRY WEBER-Konzerns
und der GERRY WEBER International AG für das Geschäftsjahr
vom 1. Januar bis 31. Dezember 2020
und Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

Rödl & Partner GmbH

**Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Steuerberatungsgesellschaft**

Am Lenkwerk 7
Oval Office
D-33609 Bielefeld
Telefon +49 (5 21) 26 07 48-0
Telefax +49 (5 21) 26 07 48-22
E-Mail bielefeld@roedl.com
Internet www.roedl.de

Die für die Produktion dieser Mappe verwendeten Materialien inklusive Deckfolie mit den Bestandteilen PET (Polyethyienterephthalat) und PP (Polypropylen) sind biologisch abbaubar und recyclingfähig

Inhaltsverzeichnis

- 1. BESTÄTIGUNGSVERMERK DES UNABHÄNGIGEN
ABSCHLUSSPRÜFERS**
- 2. JAHRESABSCHLUSS ZUM 31. DEZEMBER 2020**
- 3. ZUSAMMENGEFASSTER LAGEBERICHT DES GERRY
WEBER-KONZERNS UND DER GERRY WEBER
INTERNATIONAL AG FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR
VOM 1. JANUAR BIS 31. DEZEMBER 2020**
- 4. FÜR ZWECHE DER OFFENLEGUNG ERSTELLTEN
WIEDERGABEN DES JAHRESABSCHLUSSES UND DES
ZUSAMMENGEFASSTEN LAGEBERICHTS**
- 5. AUFTRAGSBEDINGUNGEN**

ANLAGE 1 BESTÄTIGUNGSVERMERK DES UNABHÄNGIGEN ABSCHLUSSPRÜFERS

BESTÄTIGUNGSVERMERK DES UNABHÄNGIGEN ABSCHLUSSPRÜFERS

An die GERRY WEBER International AG, Halle/Westfalen

VERMERK ÜBER DIE PRÜFUNG DES JAHRESABSCHLUSSES UND DES ZUSAMMENGEFASSTEN LAGEBERICHTS

Prüfungsurteile

Wir haben den Jahresabschluss der GERRY WEBER International AG, Halle/Westfalen, – bestehend aus der Bilanz zum 31. Dezember 2020 und der Gewinn- und Verlustrechnung für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2020 sowie dem Anhang, einschließlich der Darstellung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden – geprüft. Darüber hinaus haben wir den zusammengefassten Lagebericht der GERRY WEBER International AG, Halle/Westfalen, für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2020 geprüft. Die in der Anlage genannten Bestandteile des zusammengefassten Lageberichts 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 Jahresabschluss in allen wesentlichen Belangen den deutschen, für Kapitalgesellschaften geltenden handelsrechtlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung der deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens- und Finanzlage der Gesellschaft zum 31. Dezember 2020 sowie ihrer Ertragslage für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2020 und
- vermittelt der beigefügte zusammengefasste Lagebericht insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage der Gesellschaft. In allen wesentlichen Belangen steht dieser zusammengefasste Lagebericht in Einklang mit dem Jahresabschluss, entspricht den deutschen gesetzlichen Vorschriften und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar. Unser Prüfungsurteil zum zusammengefassten Lagebericht erstreckt sich nicht auf den Inhalt der in der Anlage genannten Bestandteile des zusammengefassten Lageberichts.

Gemäß § 322 Abs. 3 Satz 1 HGB erklären wir, dass unsere Prüfung zu keinen Einwendungen gegen die Ordnungsmäßigkeit des Jahresabschlusses und des zusammengefassten Lageberichts geführt hat.

Grundlage für die Prüfungsurteile

Wir haben unsere Prüfung des Jahresabschlusses und des zusammengefassten Lageberichts 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 Jahresabschlusses und des zusammengefassten Lageberichts“ unseres Bestätigungsvermerks weitergehend beschrieben. Wir sind von dem Unternehmen 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 Jahresabschluss und zum zusammengefassten Lagebericht zu dienen.

Wesentliche Unsicherheit im Zusammenhang mit der Fortführung der Unternehmenstätigkeit

Wir verweisen auf die Angaben im Abschnitt „II. Bilanzierung unter Zugrundelegung des Grundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit und eingeschränkte Vergleichbarkeit mit dem Vorjahr“ des Anhangs sowie im Abschnitt „Risiken aus der Coronapandemie“ des Kapitels „Prognose-, Chancen- und Risikobericht“ des zusammengefassten Lageberichts, in denen die gesetzlichen Vertreter beschreiben, dass die Maßnahmen zur Eindämmung der Coronapandemie, insbesondere die behördlich angeordnete Schließung von Verkaufsflächen im Einzelhandel, die Ergebnisentwicklung und die Liquidität der Gesellschaft erheblich belasten und in diesem, von Restriktionen im Filialbetrieb geprägten Umfeld die Einnahmen aus dem laufenden Geschäftsbetrieb den laufenden Liquiditätsbedarf temporär nicht decken. Die entstehende Unterdeckung nimmt mit zunehmender Dauer der Maßnahmen zu. Der Vorstand der Gesellschaft reagiert seit Beginn der Pandemie mit einer Kombination unterschiedlicher Instrumente, insbesondere Finanzierungsmaßnahmen, verschiedenen operativen Maßnahmen sowie der Inanspruchnahme staatlicher Unterstützung auf die bestehende Krise und wird das auch weiterhin tun. Je nach Entwicklung des Infektionsgeschehens schließt der Vorstand im Jahresverlauf stärkere Restriktionen im Filialbetrieb oder erneut angeordnete weitere regionale bzw. landesweite Schließungen des stationären Handels nicht aus. Diese möglichen Maßnahmen könnten dazu führen, dass temporär keine Waren veräußert und keine Umsätze realisiert werden können. Wie in den genannten Abschnitten des Anhangs und des zusammengefassten Lageberichts dargelegt, deuten diese Ereignisse und Gegebenheiten auf das Bestehen einer wesentlichen Unsicherheit hin, die bedeutsame Zweifel an der Fähigkeit der Gesellschaft zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit aufwerfen kann und die ein bestandsgefährdendes Risiko im Sinne des § 322 Abs. 2 Satz 3 HGB darstellt.

Im Rahmen unserer Prüfung haben wir uns damit auseinandergesetzt, ob die Einschätzung der gesetzlichen Vertreter zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit bei der Aufstellung des Abschlusses und des zusammengefassten Lageberichts angemessen ist, ob in Bezug auf diese Einschätzung eine wesentliche Unsicherheit besteht und ob die ggf. zur Erläuterung der wesentlichen Unsicherheit erforderlichen Angaben im Anhang und im zusammengefassten Lagebericht angemessen sind.

Wir haben die konzernweite Unternehmens- und Finanzplanung einschließlich der aktuellen kurzfristigen Liquiditätsplanung zum Ende der Prüfung und insbesondere die diesen Planungen zugrunde liegenden geplanten und eingeleiteten Reaktionen auf die Maßnahmen zur Eindämmung der Coronapandemie untersucht. Dabei haben wir interne Spezialisten eingebunden und geprüft, ob die zugrunde liegenden Daten verlässlich, die zugrunde liegenden Annahmen ausreichend begründet und die Pläne der gesetzlichen Vertreter unter den gegebenen Umständen durchführbar und voraussichtlich wirksam sind. Zu Maßnahmen, die der Vorstand der Gesellschaft bereits eingeleitet oder durchgeführt hat, haben wir mit ihm Gespräche geführt und die entsprechenden Dokumente und Vereinbarungen eingesehen und kritisch gewürdigt.

Unsere Prüfungsurteile sind bezüglich dieses Sachverhalts nicht modifiziert.

Besonders wichtige Prüfungssachverhalte in der Prüfung des Jahresabschlusses

Besonders wichtige Prüfungssachverhalte sind solche Sachverhalte, die nach unserem pflichtgemäßen Ermessen am bedeutsamsten in unserer Prüfung des Jahresabschlusses für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2020 waren. Diese Sachverhalte wurden im Zusammenhang mit unserer Prüfung des Jahresabschlusses als Ganzem und bei der Bildung unseres Prüfungsurteils hierzu berücksichtigt; wir geben kein gesondertes Prüfungsurteil zu diesen Sachverhalten ab. Zusätzlich zu dem im Abschnitt „Wesentliche Unsicherheit im Zusammenhang mit der Fortführung der Unternehmenstätigkeit“ beschriebenen Sachverhalt haben wir die unten beschriebenen Sachverhalte als die besonders wichtigen Prüfungssachverhalte bestimmt, die in unserem Bestätigungsvermerk mitzuteilen sind.

Aus unserer Sicht waren die im Folgenden dargestellten Sachverhalte im Rahmen unserer Prüfung am bedeutsamsten:

1. Bilanzierung der aus dem Insolvenzplan abgeleiteten Verbindlichkeiten unter Berücksichtigung von Anpassungen als Reaktion auf die Coronapandemie

Gründe für die Bestimmung als besonders wichtiger Prüfungssachverhalt

Der Insolvenzplan der GERRY WEBER International AG räumte den Insolvenzgläubigern Wahlmöglichkeiten zur Befriedigung ihrer Insolvenzforderungen ein (sofortige Barquoten; für bestimmte Gläubiger Option zum Bezug von Inhaberschuldverschreibungen und/oder Wandelschuldverschreibungen). Die entsprechenden Wahlrechte konnten bis Januar 2020 ausgeübt werden. Nach Ausübung der Wahlrechte hat die Gesellschaft die zur Befriedigung der Gläubiger erforderlichen Beträge ermittelt. Die Ausübung hatte wesentlichen Einfluss auf die zeitliche Erfassung des Insolvenzgewinns im handelsrechtlichen Jahresabschluss. Zusätzlich sollen weitere Zahlungen an die Insolvenzgläubiger in Form sogenannter Zusatzquoten erfolgen. Als Reaktion auf die Auswirkungen der Coronapandemie wurden im April und Mai 2020 mit einer Vielzahl an Gläubigern individuelle Vereinbarungen hinsichtlich der Anpassung der Ansprüche getroffen. Im Kern wurde vereinbart, dass diese Gläubiger 35 % ihrer Forderungen bis zum 31. Dezember 2023 stunden konnten, mit der Folge einer Zusatzquote. Die Gesellschaft hat zum 15. Juni 2020 im Rahmen der Umsetzung ihres Insolvenzplans festverzinsliche Schuldverschreibungen sowie Wandelanleihen herausgegeben. Seitens der Insolvenzplansponsoren wurden der Gesellschaft weitere Mittel zur Verfügung gestellt und es wurden Anpassungen der Tilgungsstruktur gewährter Mittel vereinbart. Aufgrund dieser Wahlrechte, Anpassungen und sonstigen Maßnahmen sind die aus dem Insolvenzplan abgeleiteten Finanzierungsbeziehungen und entsprechend deren Abbildung im Jahresabschluss komplex. Aus diesem Grund sind diese Sachverhalte von besonderer Bedeutung für unsere Prüfung.

Unsere Vorgehensweise in der Prüfung

Im Rahmen unserer Prüfung haben wir die Bilanzierung der aus dem Insolvenzplan abgeleiteten Verbindlichkeiten und deren Anpassungen als Reaktion auf die Auswirkungen der Coronapandemie nachvollzogen und gewürdigt. Wir haben in den Insolvenzplan, die Dokumente zur Ausübung der Wahlrechte der Gläubigergruppen sowie die im Zusammenhang mit der Coronapandemie getroffenen Vereinbarungen Einsicht genommen und weitere Prüfungshandlungen, durchgeführt, um uns davon zu überzeugen, dass die Abbildung der Finanzierung nach Abschluss des Insolvenzverfahrens unter Berücksichtigung der als Reaktion auf die Coronapandemie vorgenommenen Anpassungen im Jahresabschluss insgesamt sachgerecht berücksichtigt wurden.

Verweis auf zugehörige Angaben

Zu den angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden verweisen wir auf den Anhang, Abschnitt „III. Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze“. Angaben zu den Verbindlichkeiten und Aufwendungen und Erträgen daraus finden sich im Anhang, Abschnitt „IV. Erläuterungen zur Bilanz“ sowie Abschnitt „V. Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung“.

2. Werthaltigkeit des Vorratsvermögens

Gründe für die Bestimmung als besonders wichtiger Prüfungssachverhalt

Im Jahresabschluss der GERRY WEBER International AG werden Vorräte im Gesamtwert von EUR 37,8 Mio. ausgewiesen (21 % der Bilanzsumme). Es handelt sich dabei um Damenoberbekleidung, die modischen und saisonalen Einflüssen unterworfen ist. Im Rahmen der verlustfreien Bewertung der Vorratsbestände nimmt die Gesellschaft Abschläge auf Grundlage der Kollektionszugehörigkeiten vor. Den Kollektionen werden jeweils pauschalierte Abwertungssätze zugeordnet, die gemäß den Erfahrungen der Gesellschaft die jeweiligen Verwertungsrisiken widerspiegeln. Bei den Verwertungsrisiken wurden im Konzernabschluss zum 31. Dezember 2020 ergänzend Unsicherheiten aufgrund der Maßnahmen zur Eindämmung der Coronapandemie berücksichtigt. Der Bewertung des Vorratsvermögens liegen Einschätzungen und Annahmen der

gesetzlichen Vertreter zugrunde, die mit Unsicherheiten und Ermessensausübung verbunden sind. Vor diesem Hintergrund und aufgrund der Bedeutung dieses Sachverhalts für die Vermögens- und Ertragslage wurde dieser Sachverhalt von uns als besonders wichtiger Prüfungssachverhalt bestimmt.

Unsere Vorgehensweise in der Prüfung

Im Rahmen unserer Abschlussprüfung haben wir uns mit den unternehmensinternen festgelegten Methoden, Verfahren und Kontrollmechanismen der Vorratsbewertung befasst. Zudem haben wir die Ausgestaltung und Wirksamkeit einschlägiger rechnungslegungsbezogener interner Kontrollen durch Aufbau- und Funktionsprüfungen beurteilt. Wir haben uns zudem mit den Einflüssen der Maßnahmen zur Eindämmung der Coronapandemie auf die Verwertungsmöglichkeiten und den diesbezüglichen Plänen der gesetzlichen Vertreter auseinandergesetzt und hierzu die Angemessenheit der zugrunde liegende Annahmen und Einschätzungen anhand von Befragungen der gesetzlichen Vertreter, Einsichtnahme der zugrunde liegenden Unterlagen und analytischen Beurteilungen nachvollzogen. Im Rahmen der Beurteilung der von den gesetzlichen Vertretern angesetzten Verwertungsrisiken haben wir insbesondere aufgrund unseres Verständnisses des Geschäftsmodells gewürdigt, ob die von den gesetzlichen Vertretern vorgenommenen Einschätzungen und getroffenen Annahmen hinreichend dokumentiert und begründet sind, um eine sachgerechte Bewertung des Vorratsvermögens zu gewährleisten.

Verweis auf zugehörige Angaben

Zu den angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden verweisen wir auf den Anhang, Abschnitt „III. Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze“.

3. Werthaltigkeit der Beteiligungsansätze der Tochtergesellschaften

Gründe für die Bestimmung als besonders wichtiger Prüfungssachverhalt

Zum 31. Dezember 2020 sind in der Bilanz der GERRY WEBER International AG Anteile an verbundenen Unternehmen in Höhe von EUR 21,4 Mio. ausgewiesen, dies entspricht 12 % der Bilanzsumme. Bei der Folgebewertung dieser Anteile an verbundenen Unternehmen ist zu prüfen, ob eine Wertminderung vorliegt und somit eine Abschreibung der Anteile auf den niedrigeren ihnen am Abschlussstichtag beizulegenden Wert vorzunehmen ist. Die Bestimmung dieses beizulegenden Wertes ist komplex und mit Ermessensausübung seitens der gesetzlichen Vertreter sowie teilweise erheblichen Unsicherheiten verbunden. Die gesetzlichen Vertreter nehmen zur Bestimmung des beizulegenden Werts eine Bewertung auf der Grundlage eines Discounted Cash Flow-Ansatzes vor. In diese Bewertung fließen Annahmen und Schätzungen hinsichtlich der zukünftigen Ertragskraft der Gesellschaften ein. Ermessensspielräume bestehen des Weiteren in Bezug auf die verwendeten Kapitalisierungs- bzw. Diskontierungssätze. Angesichts der Bedeutung für die Vermögens- und Ertragslage der Gesellschaft war dieser Sachverhalt im Rahmen unserer Prüfung von besonderer Bedeutung.

Unsere Vorgehensweise in der Prüfung

Unsere Prüfungshandlungen umfassen in einem ersten Schritt das Erlangen eines Verständnisses über die Prozessschritte und die implementierten internen Kontrollen für die Untersuchung der Werthaltigkeit der Anteile an verbundenen Unternehmen. Weiterhin haben wir uns mit den im Rahmen der Anwendung der Discounted Cash Flow-Methode verwendeten Planungen, der Plausibilität und Vollständigkeit der hierbei zugrunde gelegten Planungsannahmen sowie deren rechnerischer Richtigkeit befasst. Dabei haben wir die Aktualisierung der Annahmen, insbesondere hinsichtlich der Umsatz- und Ergebnisentwicklung der Tochtergesellschaften mit den höchsten Beteiligungsbuchwerten, vor dem Hintergrund der Erwartungen zur weiteren Entwicklung der Coronapandemie und der Maßnahmen zu deren Eindämmung hinsichtlich Nachvollziehbarkeit und Plausibilität gewürdigt. Im Rahmen der Beurteilung der Planungen und der Wertermittlung haben wir interne Spezialisten eingesetzt.

Verweis auf zugehörige Angaben

Zu den angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden verweisen wir auf den Anhang, Abschnitt „III. Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze“, zu den zu den Anteilen an verbunden Unternehmen auf den Anhang, Abschnitt „VI. Sonstige Angaben“.

Sonstige Informationen

Die gesetzlichen Vertreter sind für die sonstigen Informationen verantwortlich. Die sonstigen Informationen umfassen

- die in der Anlage zum Bestätigungsvermerk genannten, nicht inhaltlich geprüften Bestandteile des zusammengefassten Lageberichts,
- die Versicherung nach § 264 Abs. 2 Satz 3 HGB zum Jahresabschluss und die Versicherung nach § 289 Abs. 1 Satz 5 HGB zum zusammengefassten Lagebericht.

Unsere Prüfungsurteile zum Jahresabschluss und zum zusammengefassten Lagebericht 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 oben genannten sonstigen Informationen zu lesen und dabei zu würdigen, ob die sonstigen Informationen

- wesentliche Unstimmigkeiten zum Jahresabschluss, zu den inhaltlich geprüften Angaben im zusammengefassten Lagebericht oder zu unseren bei der Prüfung erlangten Kenntnissen aufweisen oder
- anderweitig wesentlich falsch dargestellt erscheinen.

Falls wir auf Grundlage der von uns durchgeführten Arbeiten zu dem Schluss gelangen, dass eine wesentliche falsche Darstellung dieser sonstigen Informationen vorliegt, sind wir verpflichtet, über diese Tatsache zu berichten. Wir haben in diesem Zusammenhang nichts zu berichten.

Verantwortung der gesetzlichen Vertreter und des Aufsichtsrats für den Jahresabschluss und den zusammengefassten Lagebericht

Die gesetzlichen Vertreter sind verantwortlich für die Aufstellung des Jahresabschlusses, der den deutschen, für Kapitalgesellschaften geltenden handelsrechtlichen Vorschriften in allen wesentlichen Belangen entspricht, und dafür, dass der Jahresabschluss unter Beachtung der deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft vermittelt. Ferner sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die internen Kontrollen, die sie in Übereinstimmung mit den deutschen Grundsätzen ordnungsmäßiger Buchführung als notwendig bestimmt haben, um die Aufstellung eines Jahresabschlusses zu ermöglichen, der frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Darstellungen ist.

Bei der Aufstellung des Jahresabschlusses sind die gesetzlichen Vertreter dafür verantwortlich, die Fähigkeit der Gesellschaft 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, sofern dem nicht tatsächliche oder rechtliche Gegebenheiten entgegenstehen.

Außerdem sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die Aufstellung des zusammengefassten Lageberichts, der insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage der Gesellschaft vermittelt sowie in allen wesentlichen Belangen mit dem Jahresabschluss 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 zusammengefassten Lageberichts in Übereinstimmung mit den anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften zu ermöglichen, und um ausreichende geeignete Nachweise für die Aussagen im zusammengefassten Lagebericht erbringen zu können.

Der Aufsichtsrat ist verantwortlich für die Überwachung des Rechnungslegungsprozesses der Gesellschaft zur Aufstellung des Jahresabschlusses und des zusammengefassten Lageberichts.

Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung des Jahresabschlusses und des zusammengefassten Lageberichts

Unsere Zielsetzung ist, hinreichende Sicherheit darüber zu erlangen, ob der Jahresabschluss als Ganzes frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Darstellungen ist, und ob der zusammengefasste Lagebericht insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage der Gesellschaft vermittelt sowie in allen wesentlichen Belangen mit dem Jahresabschluss 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 Jahresabschluss und zum zusammengefassten Lagebericht 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 Jahresabschlusses und zusammengefassten Lageberichts 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 Jahresabschluss und im zusammengefassten Lagebericht, 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 Jahresabschlusses relevanten internen Kontrollsystem und den für die Prüfung des zusammengefassten Lageberichts 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 der Gesellschaft 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 der Gesellschaft 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 Jahresabschluss und im zusammengefassten Lagebericht 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 die Gesellschaft ihre Unternehmenstätigkeit nicht mehr fortführen kann.

- beurteilen wir die Gesamtdarstellung, den Aufbau und den Inhalt des Jahresabschlusses einschließlich der Angaben sowie ob der Jahresabschluss die zugrunde liegenden Geschäftsvorfälle und Ereignisse so darstellt, dass der Jahresabschluss unter Beachtung der deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft vermittelt.
- beurteilen wir den Einklang des zusammengefassten Lageberichts mit dem Jahresabschluss, seine Gesetzesentsprechung und das von ihm vermittelte Bild von der Lage der Gesellschaft.
- führen wir Prüfungshandlungen zu den von den gesetzlichen Vertretern dargestellten zukunftsorientierten Angaben im zusammengefassten Lagebericht 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 Jahresabschlusses 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

Vermerk über die Prüfung der für Zwecke der Offenlegung erstellten elektronischen Wiedergaben des Jahresabschlusses und des zusammengefassten Lageberichts nach § 317 Abs. 3b HGB

Prüfungsurteil

Wir haben gemäß § 317 Abs. 3b HGB eine Prüfung mit hinreichender Sicherheit durchgeführt, ob die in der beigefügten Datei [GWI_AG_EA_ESEF_2020-12-31.zip (SHA256-Hashwert: ac4a810f9caac5306c3647e75611c7ce934ebce98c4cc00a2f35b59b1c9713d4)] enthaltenen und für Zwecke der Offenlegung erstellten Wiedergaben des Jahresabschlusses und des zusammengefassten Lageberichts (im Folgenden auch als „ESEF-Unterlagen“ bezeichnet) den Vorgaben des § 328 Abs. 1 HGB an das elektronische Berichtsformat („ESEF-Format“) in allen wesentlichen Belangen entsprechen. In Einklang mit den deutschen gesetzlichen Vorschriften erstreckt sich diese Prüfung nur auf die Überführung der Informationen des Jahresabschlusses und des zusammengefassten Lageberichts in das ESEF-Format und daher weder auf die in diesen Wiedergaben enthaltenen noch auf andere in der oben genannten Datei enthaltene Informationen.

Nach unserer Beurteilung entsprechen die in der oben genannten beigefügten Datei enthaltenen und für Zwecke der Offenlegung erstellten Wiedergaben des Jahresabschlusses und des zusammengefassten Lageberichts in allen wesentlichen Belangen den Vorgaben des § 328 Abs. 1 HGB an das elektronische Berichtsformat. Über dieses Prüfungsurteil sowie unsere im voranstehenden „Vermerk über die Prüfung des Jahresabschlusses und des zusammengefassten Lageberichts“ enthaltenen Prüfungsurteile zum beigefügten Jahresabschluss und zum beigefügten zusammengefassten Lagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Dezember

bis zum 31. Dezember 2020 hinaus geben wir keinerlei Prüfungsurteil zu den in diesen Wiedergaben enthaltenen Informationen sowie zu den anderen in der oben genannten Datei enthaltenen Informationen ab.

Grundlage für das Prüfungsurteil

Wir haben unsere Prüfung der in der oben genannten beigefügten Datei enthaltenen Wiedergaben des Jahresabschlusses und des zusammengefassten Lageberichts in Übereinstimmung mit § 317 Abs. 3b HGB unter Beachtung des Entwurfs des IDW Prüfungsstandards: Prüfung der für Zwecke der Offenlegung erstellten elektronischen Wiedergaben von Abschlüssen und Lageberichten nach § 317 Abs. 3b HGB (IDW EPS 410) und des International Standard on Assurance Engagements 3000 (Revised) durchgeführt. Unsere Verantwortung danach ist im Abschnitt „Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung der ESEF-Unterlagen“ weitergehend beschrieben. Unsere Wirtschaftsprüferpraxis hat die Anforderungen an das Qualitätssicherungssystem des IDW Qualitätssicherungsstandards: Anforderungen an die Qualitätssicherung in der Wirtschaftsprüferpraxis (IDW QS 1) angewendet.

Verantwortung der gesetzlichen Vertreter und des Aufsichtsrats für die ESEF-Unterlagen

Die gesetzlichen Vertreter sind verantwortlich für die Erstellung der ESEF-Unterlagen mit den elektronischen Wiedergaben des Jahresabschlusses und des zusammengefassten Lageberichts nach Maßgabe des § 328 Abs. 1 Satz 4 Nr. 1 HGB.

Ferner sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die internen Kontrollen, die sie als notwendig erachten, um die Erstellung der ESEF-Unterlagen zu ermöglichen, die frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – Verstößen gegen die Vorgaben des § 328 Abs. 1 HGB an das elektronische Berichtsformat sind.

Die gesetzlichen Vertreter sind zudem verantwortlich für die Einreichung der ESEF-Unterlagen zusammen mit dem Bestätigungsvermerk und dem beigefügten geprüften Jahresabschluss und geprüften zusammengefassten Lagebericht sowie weiteren offenzulegenden Unterlagen beim Betreiber des Bundesanzeigers.

Der Aufsichtsrat ist verantwortlich für die Überwachung der Erstellung der ESEF-Unterlagen als Teil des Rechnungslegungsprozesses.

Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung der ESEF-Unterlagen

Unsere Zielsetzung ist, hinreichende Sicherheit darüber zu erlangen, ob die ESEF-Unterlagen frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – Verstößen gegen die Anforderungen des § 328 Abs. 1 HGB sind. 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 – Verstöße gegen die Anforderungen des § 328 Abs. 1 HGB, planen und führen Prüfungshandlungen als Reaktion auf diese Risiken durch sowie erlangen Prüfungsnachweise, die ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unser Prüfungsurteil zu dienen.
- gewinnen wir ein Verständnis von den für die Prüfung der ESEF-Unterlagen relevanten internen Kontrollen, um Prüfungshandlungen zu planen, die unter den gegebenen Umständen angemessen sind, jedoch nicht mit dem Ziel, ein Prüfungsurteil zur Wirksamkeit dieser Kontrollen abzugeben.
- beurteilen wir die technische Gültigkeit der ESEF-Unterlagen, d.h. ob die die ESEF-Unterlagen enthaltende Datei die Vorgaben der Delegierten Verordnung (EU) 2019/815 in der zum Abschlussstichtag geltenden Fassung an die technische Spezifikation für diese Datei erfüllt.
- beurteilen wir, ob die ESEF-Unterlagen eine inhaltsgleiche XHTML-Wiedergabe des geprüften Jahresabschlusses und des geprüften zusammengefassten Lageberichts ermöglichen.

Übrige Angaben gemäß Artikel 10 EU-APrVO

Wir wurden mit Beschluss vom 20. April 2021 vom Amtsgericht Gütersloh als Abschlussprüfer bestellt. Wir wurden am 21. April 2021 vom Aufsichtsrat beauftragt. Wir sind seit dem Geschäftsjahr 2020 als Abschlussprüfer der GERRY WEBER International AG, 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 Stefan Schumacher.

Bielefeld, den 30. April 2021



Rödl & Partner GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Steuerberatungsgesellschaft


Froll
Wirtschaftsprüfer


Schumacher
Wirtschaftsprüfer

ANLAGE ZUM BESTÄTIGUNGSVERMERK: NICHT INHALTLICH GEPRÜFTE BESTANDTEILE DES ZUSAMMENGEFASSTEN LAGEBERICHTS

Folgende Bestandteile des zusammengefassten Lageberichts haben wir nicht inhaltlich geprüft:

- die im zusammengefassten Lagebericht enthaltene nichtfinanzielle Konzernklärung
- die im zusammengefassten Lagebericht enthaltene Erklärung zur Unternehmensführung.

Darüber hinaus haben wir die nachfolgend aufgeführten lageberichts-fremden Angaben nicht inhaltlich geprüft. Lageberichts-fremde Angaben im zusammengefassten Lagebericht sind Angaben, die nicht nach §§ 289, 289a bzw. nach §§ 289b bis 289f HGB vorgeschrieben sind.

- die im zusammengefassten Lageberichts unter der Überschrift Nachhaltigkeit enthaltenen Angaben

ANLAGE 2 JAHRESABSCHLUSS ZUM 31. DEZEMBER 2020

GERRY WEBER International AG, Halle/Westf.

Bilanz zum 31. Dezember 2020

Aktiva

	31.12.2020	31.12.2019
	T€	T€
A. Anlagevermögen		
I. Immaterielle Vermögensgegenstände		
1. entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	8.558	7.818
2. geleistete Anzahlungen	459	4.247
	9.017	12.065
II. Sachanlagen		
1. Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	52.873	54.541
2. technische Anlagen und Maschinen	94	84
3. andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	2.580	2.519
4. geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	39	7
	55.586	57.151
III. Finanzanlagen		
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	21.389	39.831
2. Beteiligungen	0	39
	21.389	39.870
	85.992	109.086
B. Umlaufvermögen		
I. Vorräte		
1. Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	20	2.340
2. unfertige Erzeugnisse und Leistungen	4.862	7.297
3. fertige Erzeugnisse und Waren	25.473	35.106
4. geleistete Anzahlungen	7.472	13.081
	37.827	57.824
II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände		
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	128	1.169
2. Forderungen gegen verbundene Unternehmen - davon aus Lieferungen und Leistungen: T€ 239 (Vorjahr: T€ 54.150)	7.880	65.392
3. sonstige Vermögensgegenstände	7.704	11.748
	15.712	78.309
III. Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten	40.011	54.292
	93.550	190.425
C. Rechnungsabgrenzungsposten	824	1.620
	180.366	301.131

Passiva		
	31.12.2020	31.12.2019
	T€	T€
A. Eigenkapital		
I. Gezeichnetes Kapital	1.220	1.025
./ Nennbetrag eigener Anteile	0	0
ausgegebenes Kapital	1.220	1.025
II. Kapitalrücklage	12	10
III. Gewinnrücklagen	103	103
IV. Bilanzgewinn	10.230	63.737
	11.565	64.875
B. Rückstellungen		
sonstige Rückstellungen	10.072	18.157
	10.072	18.157
C. Verbindlichkeiten		
1. Anleihen	28.669	0
- davon konvertibel: T€ 1.191 (Vorjahr: T€ 0)		
2. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	17.832	25
3. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	8.325	12.584
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	13.423	28.462
- davon aus Lieferungen und Leistungen: T€ 4.552 (Vorjahr: T€ 2.501)		
4. sonstige Verbindlichkeiten	89.988	176.493
- davon gegenüber Gesellschaftern: T€ 19.351 (Vorjahr: T€ 31.200)		
- davon aus Steuern: T€ 354 (Vorjahr: T€ 653)		
- davon im Rahmen der sozialen Sicherheit: T€ 0 (Vorjahr: T€ 4)		
	158.237	217.564
D. Rechnungsabgrenzungsposten	492	535
	180.366	301.131

GERRY WEBER International AG, Halle/Westf.

Gewinn- und Verlustrechnung
für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2020 bis zum 31. Dezember 2020

	01.01.2020	01.04.2019
	31.12.2020	31.12.2019
	T€	T€
1. Umsatzerlöse	145.769	148.066
2. Verminderung des Bestands an unfertigen und fertigen Erzeugnissen und Leistungen	-12.160	-2.839
3. sonstige betriebliche Erträge	31.788	121.358
- davon aus Währungsumrechnungen: T€ 1.023 (Vorjahr: T€ 848)		
4. Materialaufwand		
a) Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und für bezogene Waren	15.074	19.722
b) Aufwendungen für bezogene Leistungen	91.949	99.740
	107.023	119.462
5. Personalaufwand		
a) Löhne und Gehälter	24.524	18.437
b) Soziale Abgaben	3.895	3.124
	28.419	21.561
6. Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	5.951	5.785
- davon außerplanmäßige Abschreibungen: T€ 0 (Vorjahr: T€ 39)		
7. sonstige betriebliche Aufwendungen	54.101	55.794
- davon aus Währungsumrechnungen: T€ 189 (Vorjahr: T€ 82)		
8. Erträge aus Beteiligungen	545	2.752
- davon aus verbundenen Unternehmen: T€ 54 (Vorjahr: T€ 2.752)		
9. Erträge aus Gewinnabführungsverträgen	11.942	2.086
10. sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	378	797
- davon aus verbundenen Unternehmen: T€ 373 (Vorjahr: T€ 795)		
11. Abschreibungen auf Finanzanlagen und auf Wertpapiere des Umlaufvermögens	19.967	0
12. Zinsen und ähnliche Aufwendungen	3.702	2.354
13. Aufwendungen aus Verlustübernahmen	12.274	0
14. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	27	138
15. Ergebnis nach Steuern	-53.202	67.126
16. sonstige Steuern	305	-101
17. Jahresfehlbetrag/-überschuss	-53.507	67.227
18. Gewinn-/Verlustvortrag	63.737	-376.912
19. Entnahme aus der Kapitalrücklage	0	63.201
20. Entnahme aus der Gewinnrücklage	0	264.824
21. Ertrag aus der Kapitalherabsetzung	0	45.499
22. Einstellung in Gewinnrücklagen	0	-102
23. Bilanzgewinn	10.230	63.737

**GERRY WEBER International AG
Halle/Westf.**

Anhang für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2020 bis zum 31. Dezember 2020

I. Rechnungslegung

Der Jahresabschluss der GERRY WEBER International AG, Halle/Westf., eingetragen im Handelsregister beim Amtsgericht Gütersloh (HRB 4779), für das Geschäftsjahr 2020 (1. Januar bis 31. Dezember 2020) ist nach den Vorschriften des Handelsgesetzbuches und des Aktiengesetzes erstellt worden. Das Geschäftsjahr umfasst den Zeitraum 1. Januar 2020 bis 31. Dezember 2020 (Vorjahr: 1. April 2019 bis 31. Dezember 2019).

Die GERRY WEBER International AG ist eine große Kapitalgesellschaft und stellt den Konzernabschluss für den größten und kleinsten Kreis von Unternehmen auf.

II. Bilanzierung unter Zugrundelegung des Grundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit und eingeschränkter Vergleichbarkeit mit dem Vorjahr

Mit Wirkung zum 31. Dezember 2019 wurde das am 1. April 2019 eröffnete Insolvenzverfahren der GERRY WEBER International AG aufgehoben. Insoweit besteht eine eingeschränkte Vergleichbarkeit aufgrund des insolvenzbedingt gebildeten Rumpfgeschäftsjahres im Vorjahr vom 1. April 2019 bis 31. Dezember 2019, dem ein volles Geschäftsjahr (1. Januar 2020 bis 31. Dezember 2020) gegenübersteht. Ferner sind zum einen im Vorjahresabschluss in größerem Umfang insolvenzbedingte Aufwendungen und Erträge mit nicht operativem Charakter und zum anderen sind im aktuellen Geschäftsjahr Einflüsse der COVID 19-Pandemie enthalten.

Die Maßnahmen zur Eindämmung der Corona-Pandemie, insbesondere die behördlich angeordnete Schließung von Verkaufsflächen im Einzelhandel, belasten die Ergebnisentwicklung und die Liquidität der Gesellschaft erheblich. Der Vorstand der GERRY WEBER International AG reagiert mit einer Kombination unterschiedlicher Instrumente, insbesondere Finanzierungsmaßnahmen, operativen Maßnahmen sowie der Inanspruchnahme staatlicher Unterstützung, auf diese Krise. Aufgrund dieser Ereignisse und Gegebenheiten in Zusammenhang mit der Corona-Pandemie besteht eine wesentliche Unsicherheit, die bedeutsame Zweifel an der Fähigkeit der Gesellschaft zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit aufwerfen kann. Detailliertere Angaben sind dem Abschnitt „Risiken aus der Coronapandemie“ im Kapitel „Risiko- und Chancenbericht“ des zusammengefassten Lageberichts zu entnehmen. Der Jahresabschluss der GERRY WEBER International AG wurde aufgrund der durchgeführten und eingeleiteten Maßnahmen zum Erhalt der Zahlungsfähigkeit unter der Annahme der Unternehmensfortführung erstellt.

III. Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

Immaterielle Vermögensgegenstände werden zu Anschaffungskosten, vermindert um planmäßige lineare Abschreibungen und sofern erforderlich außerplanmäßige Abschreibungen, angesetzt.

Das Sachanlagevermögen ist zu Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten, vermindert um planmäßige Abschreibungen nach der linearen Methode und sofern erforderlich außerplanmäßige Abschreibungen, angesetzt. Die Herstellungskosten enthalten neben den einzeln zurechenbaren Kosten auch angemessene Teile von Gemeinkosten.

Vermögensgegenstände mit einem Wert von bis zu EUR 250,00 werden sofort als Aufwand gebucht. Vermögensgegenstände mit einem Wert von mehr als EUR 250,00 bis EUR 1.000,00 werden analog den steuerlichen Vorschriften über fünf Jahre abgeschrieben.

Die Anteile an verbundenen Unternehmen und Beteiligungen sowie Ausleihungen sind mit den Anschaffungskosten oder bei voraussichtlich dauernder Wertminderung dem niedrigeren beizulegenden Wert bilanziert.

Die Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe werden bei Zugang zu Anschaffungskosten bewertet. Die unfertigen Erzeugnisse werden zu Herstellkosten bewertet, wobei angemessene Teile von fertigungsbedingten Gemeinkosten enthalten sind. Die fertigen Erzeugnisse werden mit den Herstellkosten bewertet. Vom Wahlrecht der Aktivierung aktivierungsfähiger Gemeinkosten wird teilweise Gebrauch gemacht. Abschläge werden unter Berücksichtigung des niedrigeren beizulegenden Wertes zum Abschlussstichtag vorgenommen. Die geleisteten Anzahlungen werden zum Nominalwert bilanziert.

Bei den Forderungen und sonstigen Vermögensgegenständen, die mit ihren Anschaffungskosten angesetzt sind, wurden erkennbare Einzelrisiken durch Wertberichtigungen berücksichtigt. Dem allgemeinen Ausfallrisiko für Forderungen aus Lieferungen und Leistungen wurde durch die Bildung einer Pauschalwertberichtigung Rechnung getragen. Längerfristige unverzinsliche Forderungen werden mit dem Barwert angesetzt.

Der Kassenbestand und die Guthaben bei Kreditinstituten sind zum Nominalbetrag angesetzt.

Die aktiven Rechnungsabgrenzungsposten enthalten Ausgaben vor dem Bilanzstichtag, die Aufwand für eine bestimmte Zeit nach diesem Tag darstellen.

Das Eigenkapital ist zu Nennwerten bilanziert.

Die sonstigen Rückstellungen berücksichtigen alle erkennbaren Risiken und ungewissen Verpflichtungen, soweit sie passivierungspflichtig sind. Sie sind nach dem Erkenntnisstand im Zeitpunkt der Abschlusserstellung jeweils in Höhe des nach vernünftiger kaufmännischer Beurteilung notwendigen Erfüllungsbetrags angesetzt.

Es werden Altersteilzeitvereinbarungen nach dem Blockmodell abgeschlossen. Die Rückstellungen für Verpflichtungen aus Altersteilzeitarbeitsverhältnissen sind unter Berücksichtigung der Stellungnahme des Instituts der Wirtschaftsprüfer in Deutschland e. V. (IDW) RS HFA 3 gebildet worden. Als Rechnungsgrundlage wurden die Richttafeln 2018 G von Dr.

Klaus Heubeck und ein Diskontierungszinssatz von 1,6 % (Vorjahr: 2,4 %), unter Berücksichtigung eines Gehaltstrends von 1,0 % (Vorjahr: 1,0 %) p. a., verwendet. Die Aufstockungsbeträge haben Entgeltcharakter und werden wie der Erfüllungsrückstand ratierlich bis zum Beginn der Freistellungsphase angesammelt. Der Verbrauch der Rückstellung erfolgt in der Freistellungsphase.

Die Verpflichtungen und der Aktivwert der Rückdeckungsversicherungen werden nach § 246 Abs. 2 Satz 2 HGB saldiert ausgewiesen.

Die Verbindlichkeiten sind mit den Erfüllungsbeträgen angesetzt.

Die passiven Rechnungsabgrenzungsposten enthalten Einnahmen vor dem Bilanzstichtag, die Ertrag für eine bestimmte Zeit nach diesem Tag darstellen.

Forderungen und Verbindlichkeiten in Fremdwährungen sind mit dem Devisenkassamittelkurs am Abschlussstichtag angesetzt.

Zum Abschlussstichtag 31. Dezember 2020 bestehen Unterschiede zwischen den Handelsbilanzwerten und den Steuerbilanzwerten, die sich in späteren Geschäftsjahren abbauen. Die aktiven und passiven latenten Steuern entfallen im Wesentlichen auf Ansatz- und Bewertungsunterschiede bei Rückstellungen, auf Bewertungsunterschiede im Anlagevermögen und auf abweichende Bewertungen von Forderungen gegen ausländische verbundene Unternehmen sowie auf steuerliche Verlustvorträge.

Soweit sich passive latente Steuern ergeben, werden diese mit aktiven latenten Steuern verrechnet. Es ergibt sich zum 31. Dezember 2020 ein deutlicher Überhang aktiver latenter Steuern in Höhe eines wesentlichen zweistelligen Millionenbetrages. Wir haben vom Wahlrecht der Nichtbilanzierung gem. § 274 Abs. 1 Satz 2 HGB Gebrauch gemacht.

Soweit § 8 b KStG zur Anwendung kommt, wurde ein Steuersatz von 1,5 %, im Übrigen ein Steuersatz von 30,0 % berücksichtigt.

IV. Erläuterungen zur Bilanz

1. Entwicklung des Anlagevermögens vom 1. Januar bis 31. Dezember 2020

Zur Gliederung und Entwicklung des Anlagevermögens verweisen wir auf den Anlagenspiegel, der diesem Anhang beigelegt ist.

Im Geschäftsjahr erfolgten aufgrund voraussichtlich dauernder Wertminderung außerplanmäßige Abschreibungen in Höhe von TEUR 18.467 (Vorjahr: TEUR 0), die im Wesentlichen Beteiligungen an Tochtergesellschaften betreffen.

2. Sonstige Vermögensgegenstände

Die sonstigen Vermögensgegenstände beinhalten im Wesentlichen Steuerforderungen in Höhe von TEUR 7.117 (Vorjahr: TEUR 8.249).

3. Liquide Mittel

Die liquiden Mittel bestehen fast ausschließlich aus Guthaben bei in- und ausländischen Kreditinstituten.

4. Eigenkapital

Die Hauptversammlung vom 11. Februar 2020 hat die Erhöhung des Grundkapitals gegen Bareinlagen um EUR 195.238,00 von EUR 1.025.000,00 auf EUR 1.220.238,00 und die Änderung des § 5 (Grundkapital) der Satzung beschlossen. Die Erhöhung wurde am 25. Juni 2020 ins Handelsregister eingetragen. Abzüglich zum Bilanzstichtag gehaltener 76 eigener Aktien ergibt sich ein Bilanzausweis von EUR 1.220.162,00. Der Nennbetrag je Aktie beträgt 1,00 EUR.

Die Hauptversammlung der GERRY WEBER International AG hat am 3. Dezember 2019 den Vorstand zur Ausgabe neuer Aktien im Nennwert von bis zu EUR 400.000,00 ermächtigt. Die Eintragung erfolgte am 11. Mai 2020.

Mitarbeitern der Führungsebene III (Führungskräfte inkl. Teamleiter und Storemanager) wurden im Rahmen eines Mitarbeiterbeteiligungsprogramms 12.126 Aktien zugeteilt. Hierzu hatte die GERRY WEBER International AG im Geschäftsjahr 2020 12.202 Aktien von ihren Aktionären erworben. Daraus verfügte die Gesellschaft zum Bilanzstichtag über 76 eigene Aktien.

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.

Die Erhöhung des gezeichneten Kapitals um TEUR 195 im Berichtsjahr erfolgte mit einem Aufgeld von 0,01 EUR je Inhaberstückaktie. Mithin wurde ein Aufgeld von TEUR 2 in die Kapitalrücklage eingestellt.

Die Gewinnrücklagen enthalten die in der Vergangenheit erzielten Ergebnisse, soweit sie nicht ausgeschüttet oder in Grundkapital umgewandelt wurden, abzüglich der beim Erwerb

eigener Aktien gezahlten anteiligen Aufgelder. Gemäß § 229 AktG wurden die Gewinnrücklagen im Vorjahr als Voraussetzung zur Durchführung einer vereinfachten Herabsetzung des Grundkapitals bis auf die gesetzliche Gewinnrücklage gem. § 150 Abs. 2a AktG aufgelöst und anschließend in der gesetzlich vorgeschriebenen Höhe von TEUR 103 erhöht.

Eigenkapitalspiegel der GERRY WEBER International AG

	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Gewinn- rücklagen	Bilanzgewinn	Eigenkapital
	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
Stand 01.01.2020	1.025,0	10,2	102,6	63.737,2	64.875,5
Kapitalherabsetzung	0	0	0	0	0,0
Kapitalerhöhung	195,2	1,9	0,0	0,0	197,1
Jahresüberschuss	0,0	0,0	0,0	-53.506,6	-53.506,6
Stand 31.12.2020	1.220,2	12,1	102,6*	10.230,6	11.565,5

Gesetzliche Rücklage, dotiert gem. § 150 Abs. 2 AktG (Vj. Sonstige Rücklage)

Zum Vergleich die Entwicklung des Eigenkapitals der GERRY WEBER International AG der Vergleichsperiode:

	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Gewinn- rücklagen	Bilanzgewinn	Eigenkapital
	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
Stand 31.03.2019	45.507,7	63.201,1	264.824,7	-376.912,1	-3.378,6
Kapitalherabsetzung	-45.499,3	-63.201,1	-264.823,8	373.524,2	0,0
Kapitalerhöhung	1.016,6	10,2	0,0	0,0	1.026,8
Jahresüberschuss	0,0	0,0	101,7	67.125,1	67.226,8
Stand 31.12.2019	1.025,0	10,2	102,6*	63.737,2	64.875,0

Gesetzliche Rücklage, dotiert gem. § 150 Abs. 2 AktG (Vj. Sonstige Rücklage)

5. Sonstige Rückstellungen

Die größten Posten der sonstigen Rückstellungen betreffen:

	31.12.2020	31.12.2019
	TEUR	TEUR
Restrukturierungsaufwendungen	3.486	10.104
Ausstehende Rechnungen	3.639	3.490
Abfindung und Freistellung	1.129	2.128
Altersteilzeit	637	702
Jahresabschluss	489	500
Urlaub und Gutstunden	215	489
Gewährleistung	237	407
Hauptversammlung und Veröffentlichung	160	300
Tantiemen und Prämien	248	246

Unter den Restrukturierungsaufwendungen werden Rückstellungen für Aufwendungen aus der Umsetzung des neuerlichen dem Insolvenzplanverfahren zugrundeliegenden Sanierungskonzepts ausgewiesen. Der Posten beinhaltet Sachkosten und Personalaufwendungen.

Die Rückstellung für Abfindung und Freistellung betrifft vor allem Lohn- und Gehaltsfortzahlungen von freigestellten Mitarbeitern im neuen Geschäftsjahr.

Die Rückstellungen für Altersteilzeit in Höhe von TEUR 637 (Vorjahr: TEUR 702) zum 31. Dezember 2020 sind um TEUR 564 (Vorjahr: TEUR 618) durch die Saldierung mit Deckungsvermögen gem. § 246 Abs. 2 Satz 2 HGB gemindert.

6. Verbindlichkeiten

Der nachfolgende Verbindlichkeitspiegel führt die Verbindlichkeiten der Gesellschaft nach Restlaufzeiten auf (Vorjahresbeträge in Klammern).

	mit einer Restlaufzeit von			Gesamt- betrag
	bis zu 1 Jahr	von 1 bis 5 Jahren	von mehr als 5 Jahren	
	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
Anleihen	0 (0)	28.669 (0)	0 (0)	28.669 (0)
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	17.521 (25)	311 (0)	0 (0)	17.832 (25)
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	8.325 (12.584)	0 (0)	0 (0)	8.325 (12.584)
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	13.423 (28.462)	0 (0)	0 (0)	13.423 (28.462)
sonstige Verbindlichkeiten	2.315 (176.493)	87.673 (0)	0 (0)	89.988 (176.493)
Summe	41.584 (217.564)	116.653 (0)	0 (0)	158.237 (217.564)

Zur Absicherung der Darlehen der Insolvenzplansponsoren (TEUR 19.351 - ausgewiesen unter den sonstigen Verbindlichkeiten) wurden Sicherungsrechte an finanziellen und nicht finanziellen Vermögensgegenständen (Teile des Vorratsvermögens, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie flüssige Mittel) sowie an einem Grundstück (Konzernzentrale) bestellt. Darüber hinaus besteht ein Grundpfandrecht auf die Immobilie Ravenna Park zur Absicherung der Verwertung des Objektes im Rahmen des Insolvenzplans.

7. Sonstige finanzielle Verpflichtungen

	31.12.2020	31.12.2019
	TEUR	TEUR
Leasingverhältnisse und Wartungsverträge		
- 2021 fällig (2020)	5.911	5.834
- 2022 bis 2025 fällig (2021 bis 2024)	697	124
	<u>6.608</u>	<u>5.958</u>

Das Bestellobligo für Investitionen und Projekte beträgt per 31. Dezember 2020 EUR 2,8 Mio. (Vorjahr: EUR 1,6 Mio.); davon betreffen EUR 2,0 Mio. (Vorjahr: EUR 1,3 Mio.) immaterielle Vermögensgegenstände.

Weitere Haftungsverhältnisse/sonstige finanzielle Verpflichtungen

Mit unbefristeten Patronatserklärungen hat sich die Gesellschaft verpflichtet, die folgenden Tochterunternehmen in Zukunft bei Bedarf mit finanziellen Mitteln auszustatten, so dass diese ihren finanziellen Verpflichtungen nachkommen können:

- Gerry Weber GmbH, Wien, Österreich
- Gerry Weber Belux BVBA, Brüssel, Belgien
- Gerry Weber Retail NV, Brüssel, Belgien
- Gerry Weber Coast NV, Brüssel, Belgien
- Gerry Weber Outlet BVBA, Brüssel, Belgien
- Gerry Weber Finland Oy, Helsinki, Finnland
- GW Norge AS, Trondheim, Norwegen
- Gerry Weber Polska Sp. z o.o., Warschau, Polen
- Gerry Weber UK LTD, London, England
- Gerry Weber GmbH, Raeren, Belgien
- Gerry Weber Denmark APS, Kopenhagen, Dänemark

Die Wahrscheinlichkeit einer Inanspruchnahme durch die Begünstigten wird aufgrund der Erfahrungen der Vergangenheit als gering angesehen.

V. Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung

1. Umsatzerlöse

Von den Umsatzerlösen in Höhe von TEUR 145.769 (Vorjahr: TEUR 148.066) entfallen TEUR 142.614 (Vorjahr: TEUR 142.898) auf Damenoberbekleidung. Die übrigen Umsatzerlöse betreffen Shop-in-Shop-Einrichtungen sowie Miet- und Lizenzerlöse.

Die Umsatzerlöse wurden zu 80,11 (Vorjahr: 79,58 %) im Inland erzielt.

2. Sonstige betriebliche Erträge

Von den sonstigen betrieblichen Erträgen entfallen auf:

	2020	2019
	TEUR	TEUR
Sanierungsgewinn	30.209	118.657
Herabsetzung der Wertberichtigungen auf Forderungen	0	1.095
Erträge aus Kursschwankungen	1.023	848
Erträge aus der Auflösung sonstiger Rückstellungen	505	377
Übrige	50	381
	<u>31.787</u>	<u>121.358</u>

Bei dem Sanierungsgewinn handelt es sich um den Ertrag aus der quotalen Ausbuchung von Insolvenzverbindlichkeiten aufgrund des Insolvenzplans. Es handelt sich um einen außerordentlichen Ertrag im Sinne von § 285 Nr. 31 HGB.

3. Sonstige betriebliche Aufwendungen

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen setzten sich wie folgt zusammen:

	<u>2020</u>	<u>2019</u>
	TEUR	TEUR
Rechts- und Beratungskosten	10.705	17.125
Werbekosten	4.312	10.573
EDV-Kosten, Telefon, sonst. Büroelektronik	9.925	8.595
Restrukturierung/i.Vj. auch Ausbuchung IT-Projektkosten	1.620	4.135
Verpackungs- und Logistikkosten	2.190	3.315
Kosten der Kollektionsentwicklung	2.083	2.322
Versicherungen, Beiträge und Gebühren	1.815	1.811
Raumkosten	1.143	1.780
Provisionen	1.169	1.277
Zuführung zu Wertberichtigungen/Forderungsverluste	13.674	816
Sonstige Personalkosten	622	732
Instandhaltungen	2.513	714
Aufsichtsratsvergütungen	548	683
Fahrzeugkosten	524	654
Reisekosten, Bewirtung	181	538
Hauptversammlung, Geschäftsbericht, Veröffentlichung	420	286
Delkredere	33	222
Aufwendungen aus Währungsumrechnung	189	84
Porto Büromaterial Fachzeitschrift	213	0
Übrige	222	132
	<u>54.101</u>	<u>55.794</u>

Die Aufwendungen aus der Aufzinsung betragen im Geschäftsjahr TEUR 11 (Vorjahr: TEUR 9).

VI. Sonstige Angaben

1. Mitarbeiter

Wir beschäftigten im Jahresdurchschnitt:

	<u>2020</u>	<u>2019</u>
Arbeitnehmer	367	422
Auszubildende	26	22
	<u>393</u>	<u>444</u>

2. Vorstand

- Alexander Gedat, Rosenheim, ab 20. Februar 2020 (Chief Executive Officer und Vorsitzender des Vorstands)
- Johannes Ehling, Feldafing, ab 20. April 2018 bis 29. Februar 2020 (Chief Sales und Chief Digital Officer, Sprecher des Vorstands)
- Florian Frank, Düsseldorf, (Chief Finance Officer)
- Urun Gursu, Bielefeld, ab 1. März 2019 bis 29. Februar 2020 (Chief Product Officer)
- Angelika Schindler-Obenhaus, ab 01. August 2020 (Chief Operating Officer)

Zu den weiteren Mitgliedschaften von Herrn Alexander Gedat verweisen wir auf die Ausführungen zum Aufsichtsrat. Die weiteren Vorstandsmitglieder übten und üben darüber hinaus keine weiteren Mitgliedschaften in anderen Aufsichtsräten und Kontrollgremien im Sinne von § 125 Abs. 1 Satz 3 AktG aus

9
R

5

3

5

5

5

2

1

10

7

6

12

4

13

14

18

16

22

14

0

12

34

17

3. Aufsichtsrat

- Alexander Gedat, Rosenheim, ab 3. Dezember 2019 bis 20. Februar 2020 (Vorsitzender ab 19. Dezember 2019 bis 20. Februar 2020)
- Dr. Ernst F. Schröder, Bielefeld, bis 11. April 2019 (Vorsitzender bis 11. April 2019)
- Dr. Tobias Moser, München, ab 3. Dezember 2019 (Vorsitzender ab 20. Februar 2020)
- Manfred Menningen, Frankfurt am Main (stellvertretender Vorsitzender ab 23. August 2018 bis 30. November 2019) bis 30. November 2019 und ab 17. Dezember 2019 (stellvertretender Vorsitzender ab 19. Dezember 2019) (Gewerkschaftsvertreter)
- Alfred Thomas Bayard, Bern/Schweiz, bis 14. November 2019
- Alexander Hardieck, Halle/Westf., bis 30. November 2019
- Ute Gerbaulet, Düsseldorf, bis 24. September 2019
- Christina Käßhöfer, Tutzing, ab 11. Februar 2020
- Christie Groves, London/Vereinigtes Königreich, ab 3. Dezember 2019 bis 11. Februar 2020
- Dagmar Heuer, Billerbeck, ab 3. Dezember 2019
- Milan Lazovic, London/Vereinigtes Königreich, ab 3. Dezember 2019
- Sanjay Shama, London/Vereinigtes Königreich, ab 3. Dezember 2019
- Ralf Weber, Halle/Westf., bis 30. November 2019
- Charlotte Weber-Dresselhaus, Halle/Westf., bis 30. November 2019
- Olaf Dieckmann, Halle/Westf., bis 30. November 2019 und ab 17. Dezember 2019 (Arbeitnehmersvertreter) bis 31.03.2020
- Frau Barbara Jentgens, Frankfurt am Main, ab 17. Dezember 2019 (Gewerkschaftsvertreterin)
- Klaus Lippert, Halle/Westf., bis 30. November 2019 und ab 17. Dezember 2019 (Arbeitnehmersvertreter)
- Rena Marx, Herzebrock-Clarholz, bis 30. November 2019 und ab 17. Dezember 2019 (Arbeitnehmersvertreterin)
- Andreas Strunk, Bad Salzuflen, bis 30. November 2019 und ab 17. Dezember 2019 (Arbeitnehmersvertreter) bis 31. März 2020
- Hans-Jürgen Wentzlaff, Bielefeld, bis 30. November 2019 (Arbeitnehmersvertreter)
- Benjamin Noisser, München, ab 5. März 2020
- Antje Finke, Halle/Westf., ab 01.04.2020 (Arbeitnehmersvertreterin)
- Susanne Künstler, Halle/Westf., ab 01.04.2020 bis 30.09.2020 (Arbeitnehmersvertreterin)

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

Herr Alexander Gedat, Kaufmann und ehemaliger Vorstand der Marc O' Polo AG, Rosenheim.

Vorsitzender des Aufsichtsrats:

- Ahlers AG, Herford

Mitglied des Beirats

- Fynch-Hatton GmbH, Mönchengladbach
- Sportalm GmbH, Kitzbühel/Österreich

Herr Manfred Menningen, Sekretär beim Vorstand der IG Metall, Frankfurt.

- Mitglied des Aufsichtsrates Hella KGaA, Lippstadt

Die übrigen Aufsichtsräte übten keine weiteren Mitgliedschaften in anderen Aufsichtsräten und Kontrollgremien im Sinne von § 125 Abs. 1 Satz 3 AktG aus.

4. Gesamtbezüge des Vorstands

Im Einzelnen wurden folgende Beträge vom Mutterunternehmen vergütet:

	2020	2020	2020	2019	2019	2019
	Fixum	Tantieme	Summe	Tantieme	Variabel	Summe
	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
Alexander Gedat ¹	440	0	440	0	0	0
Florian Frank ²	1.100	0	1.100	828	0	828
Angelika Schindler-Oberhaus ³	150	30	180	0	0	0
Urun Gursu ⁴	76	1.092	1.168	344	187	531
Johannes Ehling ⁵	103	1.317	1.420	499	175	674
	<u>1.869</u>	<u>2.439</u>	<u>4.308</u>	<u>1.671</u>	<u>362</u>	<u>2.033</u>

1 ab dem 20.02.2020

2 ab dem 02.10.2018, die Abrechnung erfolgt über eine Management Gesellschaft

3 ab dem 01.08.2020

4 bis 29.02.2020; variabel inkl. Sonderzahlung wegen Austritt

5 bis 29.02.2020; variabel inkl. Sonderzahlung wegen Austritt

Die Tantiemen werden grundsätzlich ergebnisabhängig ermittelt.

5. Gesamtbezüge des Aufsichtsrats

Der Aufsichtsrat erhält satzungsgemäß für seine Tätigkeit für die Obergesellschaft und den Konzern ausschließlich fixe Bezüge in Höhe von TEUR 508 (Vorjahr: TEUR 48), 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 handelt.

Aufsichtsrat	2020 Fixum TEUR	2020 Gesamt TEUR	2019 Fixum TEUR	2019 Gesamt TEUR
Dr. Tobias Moser Arbeitgebervertreter (ab 03.01.2019) Vorsitzender (ab 20.02.2020)	145	145	5	5
Alexander Gedat Arbeitgebervertreter (ab 03.12.19) Vorsitzender (ab 19.12.2019 bis 20.02.2020)	21	21	9	9
Manfred Menningen IG Metall (bis 30.11.2019 und ab 17.12.2019) Vorsitzender (ab 19.12.2019)	70	70	4	4
Sanjib Sanjay Shama Arbeitgebervertreter (ab 03.12.2019)	40	40	5	5
Dagmar Heuer Arbeitgebervertreterin (ab 03.12.2019)	20	20	5	5
Milan Lazovic Arbeitgebervertreter (ab 03.12.2019)	40	40	5	5
Benjamin Noisser Arbeitgebervertreter (ab 05.03.2020)	24	24	0	0
Christina Käßhöfer Arbeitgebervertreterin (ab 11.02.2020)	18	18	0	0
Christie Groves Arbeitgebervertreterin (ab 03.12.2019 bis 11.02.2020)	2	2	5	5

Barbara Jentgens IG Metall (ab 17.12.2019)	20	20	2	2
Klaus Lippert				
Arbeitnehmersvertreter (bis 30.11.2019 und ab 17.12.2019)	40	40	2	2
Antje Finke Arbeitnehmersvertreterin (ab 01.04.2020)	20	20	0	0
Rena Marx Arbeitnehmersvertreterin (bis 30.11.2019 und ab 17.12.2019)	20	20	2	2
Susanne Künstler Arbeitnehmersvertreterin (ab 01.04.2020 bis 30.09.2020)	15	15	0	0
Olaf Dieckmann				
Arbeitnehmersvertreter (ab 30.11.2019 und ab 17.12.2019 bis 31.03.2020)	8	8	2	2
Andreas Strunk				
Arbeitnehmersvertreter (ab 30.11.2019 und ab 17.12.2019 bis 31.03.2020)	5	5	2	2
	<u>508</u>	<u>508</u>	<u>48</u>	<u>48</u>

Den angestellten Arbeitnehmersvertretern im Aufsichtsrat steht weiterhin ein reguläres Gehalt im Rahmen ihres Arbeitsvertrags zu.

6. Anteilsbesitz des Vorstands

Mitglieder des Vorstands hielten am Bilanzstichtag sowie am Vorjahresstichtag direkt und indirekt keine Aktien.

7. Anteilsbesitz des Aufsichtsrats

Mitglieder des Aufsichtsrates hielten am Bilanzstichtag sowie am Vorjahresstichtag direkt und indirekt keine Aktien.

8. Anteilsbesitz

Die JPMorgan Chase & Co., Wilmington, Delaware, Vereinigte Staaten von Amerika hat uns gemäß § 34 WpHG am 29. Juni 2020 mitgeteilt, dass die Stimmrechtsanteile der J.P. Morgan Securities plc, London, Vereinigtes Königreich, an der GERRY WEBER International AG, Halle/Westfalen, am 25. Juni 2020 die Schwelle von 15 % der Stimmrechte überschritten haben und an diesem Tag 16 % (das entspricht 195.238 Stimmrechten) betragen haben. Sie hat dabei angegeben, dass ihr die Stimmrechte aufgrund des Erwerbs von Aktien mit Stimmrechten aus einer Kapitalerhöhung zugerechnet werden.

Die Whitebox Advisors LLC, Minneapolis, Minnesota, Vereinigte Staaten von Amerika, und die Whitebox General Partner LLC, Wilmington, Delaware, Vereinigte Staaten von Amerika, haben uns am 26. bzw. 29. Juni 2020 jeweils im Rahmen einer freiwilligen Bestandsmitteilung mitgeteilt, dass ihnen aufgrund der vorstehenden Kapitalerhöhung jeweils am 25. Juni 2020 nicht mehr 100 %, sondern 84 % der Stimmrechte (das entspricht 1.025.000 Stimmrechten) der WBOX 2018-3 Ltd., Cayman Islands, und der Robus SCSp SICAV-FIAR, Luxemburg, an der Gesellschaft zuzurechnen sind. Sie haben dabei angegeben, dass die Stimmrechte der WBOX 2018-3 Ltd. und der Robus SCSP SICAV-FIAR aufgrund abgestimmter Stimmrechtsausübung (*acting in concert*) einander zugerechnet werden.

Die Robus Capital Management Limited, London, Vereinigtes Königreich, hat uns am 29. Juni 2020 im Rahmen einer freiwilligen Bestandsmitteilung mitgeteilt, dass ihr aufgrund der vorstehenden Kapitalerhöhung am 25. Juni 2020 nicht mehr 100 %, sondern 84 % der Stimmrechte (das entspricht 1.025.000 Stimmrechten) der WBOX 2018-3 Ltd., Cayman Islands, und der Robus SCSp SICAV-FIAR, Luxemburg, an der Gesellschaft zuzurechnen sind. Sie hat dabei angegeben, dass die Stimmrechte der WBOX 2018-3 Ltd. und der Robus SCSp SICAV-FIAR aufgrund abgestimmter Stimmrechtsausübung (*acting in concert*) einander zugerechnet werden. Sie hat ferner angegeben, dass der "Alternative Investment Fund Manager" der Robus SCSp SICAV-FIAR, die Prime AIFM Lux S.A., die Robus Capital Management Limited als sog. "Investment Manager" zudem zur Ausübung von Stimmrechten unterbevollmächtigt hat (42 % der Stimmrechte).

Herr Wolfgang Stolz, geb. 26. März 1963, hat uns gemäß § 34 WpHG am 26. Juni 2020 mitgeteilt, dass ihm aufgrund der vorstehenden Kapitalerhöhung am 25. Juni 2020 nicht mehr 50 %, sondern 42 % der Stimmrechte (das entspricht 512.500 Stimmrechten) der Robus SCSp SICAV-FIAR, Luxemburg, an der Gesellschaft zuzurechnen sind. Er hat dabei angegeben, dass der "Alternative Investment Fund Manager" der Robus SCSp SICAV-FIAR, die Prime AIFM Lux S.A., als sog. "Investment Manager" zur Ausübung von Stimmrechten bevollmächtigt ist.

Herr Wolfgang Stolz, geb. 26. März 1963, hat uns gemäß § 34 WpHG am 10. November 2020 mitgeteilt, dass ihm aufgrund des Wegfalles der Kontrollstellung über die Prime Capital AG die Stimmrechtsanteile der Robus SCSp SICAV-FIAR, Luxemburg, an der Gesellschaft nicht mehr zugerechnet werden.

Die Prime Partners GmbH, Frankfurt am Main, Deutschland, hat uns gemäß § 34 WpHG am 16. November 2020 mitgeteilt, dass ihr infolge ihrer Kontrollstellung als oberste Muttergesellschaft der Prime Capital AG die Stimmrechtsanteile der Robus SCSp SICAV-FIAR, Luxemburg, in Höhe von 41,58 % (das entspricht 507.375 Stimmrechten) an der Gesellschaft am 02. November 2020 zugerechnet werden.

9. Anteilsbesitz der GERRY WEBER International AG*

	Anteils- besitz	Eigenkapital einschl. Bilanz- ergebnis	Jahresüber- schuss (+) Jahresfehl- betrag (-)
	%	TEUR	TEUR
Life-Style Fashion GmbH, Halle/Westf., Deutschland ¹⁾	100	+10.287	0
Gerry Weber Retail GmbH, Halle/Westf., Deutschland ²⁾	100	+34.365	0
GERRY WEBER Retail B.V., Amsterdam, Niederlande	100,0	+2.978	-1.310
GERRY WEBER Incompany B.V., Amsterdam, Niederlande	100,0	+2.947	-141
GERRY WEBER Sweden AB, Malmö, Schweden	100,0	+6	+289
GERRY WEBER CZ S.R.O., Prag, Tschechische Republik	100,0	+9	-45
Gerry Weber Belux BVBA, Brüssel, Belgien	100,0	+406	-530
Gerry Weber Retail NV, Brüssel, Belgien	100,0	+727	-948
Gerry Weber Coast NV, Brüssel, Belgien	100,0	+835	-254
GERRY WEBER SK S.R.O., Bratislava, Slowakei	100,0	+150	-95
GERRY WEBER Finland OY, Helsinki, Finnland	100,0	+1.795	-198
GERRY WEBER Wholesale Fashion GmbH, Glattpark, Schweiz	100,0	+225	-243
GERRY WEBER Norge AS, Trondheim, Norwegen	100,0	+63	-341
Gerry Weber Outlet BVBA, Brüssel, Belgien	100,0	-4.327	-120
GERRY WEBER Canada Ltd., Toronto, Kanada	100,0	+141	-91

GERRY WEBER FAR EAST Ltd., Hong Kong, China	100,0	+265	-420
E-Gerry Weber Digital GmbH, Halle/Westf., Deutschland	100,0	+60	-1
GERRY WEBER Polska Sp. z o.o., Warschau, Polen	100,0	0	+222
Gerry Weber Logistics GmbH, Halle/Westf., Deutschland	100,0	+385	+46
Gerry Weber GmbH, Wien, Österreich	100,0	+1.331	-765
Gerry Weber Spain Fashion Iberica S.L.U Palma de Mallorca, Spanien	100,0	-13.675	-634
Gerry Weber France s.a.r.l, Paris, Frankreich	100,0	+281	-147
Gerry Weber Dis Ticaret Ltd, Istanbul, Türkei	100,0	+190	+17
GERRY WEBER UK Ltd, London, England	100,0	+207	-68
Gerry Weber GmbH, Raeren, Belgien	100,0	3	-3
Gerry Weber Ireland Ltd., Dublin, Irland	100,00	-2.560	-1
Gerry Weber Denmark ApS, Kopenhagen, Dänemark	100,0	+864	-84
Gerry Weber Shanghai Co. Ltd., Shanghai, China	100,0	+638	-739
GERRY WEBER ASIA Ltd, Hong Kong, China	100,0	+52	330
Gerry Weber OOO, Moskau, Russland	100,0	+1.282	+1.614
OOO Gerry Weber RUS, Moskau, Russland	100,0	+654	-164

*Zahlen vom 01.01.2020 bis zum 31.12.2020

¹⁾Zahlen vom 01.04.2020 bis zum 31.12.2020. Die Gesellschaft hat mit der Gerry Weber International AG einen Ergebnisabführungsvertrag geschlossen.

²⁾Zahlen vom 01.03.2020 bis zum 31.12.2020. Die Gesellschaft hat mit der Gerry Weber International AG einen Ergebnisabführungsvertrag geschlossen.

10. Mittelbarer Anteilsbesitz*

	Anteils- besitz	Eigenkapital einschl. Bilanz- ergebnis	Jahresüber- schuss (+) Jahresfehl- betrag (-)
	%	TEUR	TEUR
TB Fashion GERRY WEBER GmbH, Halle/Westf.	100,0	+92	-625
Brentrup Sp. z o.o., Warschau, Polen	100,0	+4	-1
Gerry Weber Italia S.R.L., Brennero, Italien	100,0	-2	+18
Gerry Weber Retail Verwaltungs GmbH, Halle/Westf. Deutschland	100,0	+26	+1

* Zahlen vom 01.01.2020 bis zum 31.12.2020

11. Entsprechenserklärung gem. § 161 AktG

Die nach § 161 AktG vorgeschriebene Erklärung wurde von Vorstand und Aufsichtsrat am 3. April 2020 mit Ergänzung vom 13. Mai 2020 abgegeben und auf der Homepage der GERRY WEBER International AG unter www.group.gerryweber.com unter der Rubrik Investoren/Corporate Governance veröffentlicht.

12. Gewinnverwendung

Der Bilanzgewinn soll auf neue Rechnung vorgetragen werden.

13. Honorar des Abschlussprüfers

Das Honorar des Abschlussprüfers ist im Konzernanhang angegeben. 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 erbracht. Zudem wurden im Vorjahr Steuerberatungsleistungen erbracht, die insbesondere die Erstellung von Steuererklärungen sowie die Unterstützung bei Steuerprüfungen durch die Steuerbehörden betreffen.

14. Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Organisation

Der Aufsichtsrat der GERRY WEBER International AG hat Florian Frank (48) mit Wirkung zum 1. Januar 2021 und die Zeit bis zum 31. März 2024 zum Finanzvorstand (Chief Financial Officer (CFO)) bestellt. Herr Frank war zuvor seit dem 2. Oktober 2018 als Chief Restructuring Officer (CRO) bereits Mitglied des Vorstands. In seiner Funktion trägt er weiterhin Verantwortung für die Bereiche Finanzen & Controlling, Personal, Outbound Logistik, IT, Corporate Sourcing, Capital Markets und Investor Relations.

Der Aufsichtsrat der GERRY WEBER International AG hat Angelika Schindler-Obenhaus mit Wirkung zum Ablauf der ordentlichen Hauptversammlung 2021 der Gesellschaft für die Dauer von drei Jahren zur Vorstandsvorsitzenden bestellt. Angelika Schindler-Obenhaus ist bereits seit August 2020 als Chief Operating Officer (COO) Mitglied des Vorstands und verantwortet die Bereiche Design, Produktion, Beschaffung und Marketing/Kommunikation. Als CEO übernimmt sie auch den Vertrieb. Alexander Gedat bleibt bis zum Ablauf der ordentlichen Hauptversammlung 2021 der Gesellschaft Vorstandsvorsitzender.

Zusätzliche Absicherung der Liquidität

Am 18. Februar 2021 hat sich die GERRY WEBER International AG zusätzliche Liquidität von rund EUR 5 Mio. über eine neue, besicherte Kreditfazilität gesichert. Anleihegläubigern der Gesellschaft mit einem Mindestvolumen an gehaltenen Anleihen von EUR 100.000 (Nominalbetrag bzw. Rückzahlungsbetrag) sowie einer Berechtigung zur Kreditvergabe an die Gesellschaft wurde bis zum 10. März 2021 die Möglichkeit eröffnet, ihre Anleihen zuzüglich einer barem Zuzahlung in Höhe von mindestens EUR 100.000 (entsprechend EUR 1 in bar je EUR 1 Nominalbetrag bzw. Rückzahlungsbetrag der am Umtausch teilnehmenden Anleihen) in eine Beteiligung in Höhe von mindestens EUR 200.000 an der Kreditfazilität zu tauschen. Dieses Umtauschangebot wurde von den drei größten Aktionären der Gesellschaft in Höhe eines umzutauschenden Anleihebetrages von insgesamt EUR 5.001.826,10 angenommen. Die damit verbundene bare Zuzahlung in gleicher Höhe ist an die Gesellschaft gezahlt worden.

Überbrückungshilfe III

Die GERRY WEBER International AG hat am 4. März 2021 die sogenannte Überbrückungshilfe III für den Zeitraum November 2020 bis Februar 2021 beantragt. Die Überbrückungshilfe III ist Teil der Corona Soforthilfe des Bundes und der Länder und soll die wirtschaftlichen Folgen für Unternehmen der während der Corona-Krise mildern.

Corona-Krise

Zum Zeitpunkt der Aufstellung dieses Berichts konnten GERRY WEBER Stores in Europa zumindest teilweise wieder eröffnen. In Deutschland sind unsere Filialen seit dem 8. März 2021 unter regional unterschiedlichen starken Restriktionen je nach Infektionsgeschehen wieder geöffnet (z. B. zugelassene Kundenzahl pro Filiale bzw. Einkauf nur mit vorher vereinbartem Termin). Je nach Entwicklung des Infektionsgeschehens kann es im Jahresverlauf zu wieder stärkeren Restriktionen im Filialbetrieb kommen oder wieder zu angeordneten regionalen bzw. nationalen Schließungen. Wir verweisen in diesem Zusammenhang auf den Abschnitt „Bilanzierung unter Zugrundelegung des Grundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit und eingeschränkter Vergleichbarkeit mit dem Vorjahr“.

Einleitung eines Statusverfahrens

Der Vorstand hat mit Bekanntmachung vom 16. März 2021 ein Statusverfahren nach § 97 AktG eingeleitet, da er der Ansicht ist, dass der Aufsichtsrat der Gesellschaft nicht mehr nach den Regelungen des Mitbestimmungsgesetzes (paritätische Mitbestimmung), sondern nunmehr nach Maßgabe des Gesetzes über die Drittelbeteiligung der Arbeitnehmer im Aufsichtsrat zusammensetzen ist. Demnach wäre der Aufsichtsrat zu zwei Dritteln aus Vertretern der Anteilseigner und zu einem Drittel aus Vertretern der Arbeitnehmer zu bilden.

Geplanter Verkauf des Logistik- Zentrum Ravenna Park an die Walbusch-Unternehmensgruppe

Die GERRY WEBER International AG und die WB Logistik GmbH, eine Gesellschaft von Christian Busch, Mehrheitsgesellschafter des Modeunternehmens Walbusch Walter Busch GmbH & Co. KG mit Sitz in Solingen, haben im März 2021 einen Vorvertrag zum Verkauf des Logistikzentrums Ravenna Park unterzeichnet. Der Gläubiger-Ausschuss der GERRY WEBER International AG hat dem zugestimmt. Die für spätestens Ende Mai vorgesehene Unterzeichnung der endgültigen Verträge steht unter dem Vorbehalt einer abschließenden Prüfung durch den Käufer. Gemäß Vorvertrag übernimmt die WB Logistik GmbH die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der GERRY WEBER Logistik GmbH. Christian Busch und GERRY WEBER planen, den Ravenna Park künftig gemeinsam zu nutzen.

Nach Unterzeichnung der endgültigen Verträge fließen die Erlöse aus dem Verkauf des Ravenna Park laut Insolvenzplan den Insolvenzgläubigern der GERRY WEBER International AG zu. Damit erfüllt die GERRY WEBER Gruppe eine Auflage aus dem Insolvenzplan des Unternehmens. Dieser sieht vor, dass das Logistikzentrum bis Ende 2021 zur Befriedigung der Gläubigeransprüche verkauft werden sollte.

Wechsel des Abschlussprüfers und Konzernabschlussprüfers für das Geschäftsjahr 2020

Der von der ordentlichen Hauptversammlung der Gesellschaft am 18. September 2020 gewählte Abschlussprüfer und Konzernabschlussprüfer, die PricewaterhouseCoopers GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft hat die Prüfungsaufträge am 15. März 2021 aufgrund der Besorgnis der Befangenheit nach § 319 Abs. 3 S. 1 Nr. 2 HGB gekündigt, u.a. da die PricewaterhouseCoopers GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft für die GERRY WEBER International AG im Jahr 2020 im Hinblick auf die Finanzierung der Gesellschaft Beratungsleistungen erbracht hat.

Der Vorstand der GERRY WEBER International AG hat daher am 1. April 2021 einen Antrag beim Amtsgericht Gütersloh auf Bestellung von Rödl & Partner GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft als neuen Abschlussprüfer und Konzernabschlussprüfer nach § 318 HGB gestellt. Mit Beschluss vom 20. April 2021 hat das Amtsgericht Gütersloh dem Antrag stattgegeben und Rödl & Partner GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft als neuen Abschlussprüfer und Konzernabschlussprüfer der GERRY WEBER International AG bestellt.

Halle/Westfalen, den 26. April 2021

Vorstand

Alexander Gedat

Angelika Schindler-Openhaus

Florian Frank

Entwicklung des Anlagevermögens im Geschäftsjahr 31.12.2020

	31.12.2019	Zugänge	Abgänge	Umbuchung	31.12.2020
	TE	TE	TE	TE	TE
Immaterielle Vermögensgegenstände					
Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	35.972	1.150	0	3.097	40.219
Geleistete Anzahlungen	4.246	38	728	-3.097	459
	40.218	1.188	728	0	40.678
Sachanlagen					
Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten, einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	112.841	51	288	0	112.605
Technische Anlagen und Maschinen	63.244	40	0	0	63.284
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	16.572	824	538	128	16.986
Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	7	170	10	-128	39
	192.664	1.085	835	0	192.914
Finanzanlagen					
Anteile an verbundenen Unternehmen	232.280	51	26	0	232.305
Beteiligungen	303	0	53	0	250
Sonstige Ausleihungen	800	0	0	0	800
	233.383	51	79	0	233.355
	466.265	2.324	1.642	0	466.947

01.01.2020	Abschreibungen			31.12.2020	Restbuchwert	
	Zugänge	Abgänge	Zuschreibung		31.12.2020	31.12.2019
TE	TE	TE	TE	TE	TE	TE
28.154	3.507	0	0	31.661	8.558	7.818
0	0	0	0	0	459	4.246
28.154	3.507	0	0	31.661	9.017	12.065
58.300	2.234	91	711	59.732	52.873	54.541
63.160	30	0	0	63.191	94	84
14.053	890	538	0	14.405	2.580	2.519
0	0	0	0	0	39	7
135.513	3.155	629	711	137.328	55.586	57.151
192.449	18.467	0	0	210.916	21.389	39.831
263	0	14	0	250	0	39
800	0	0	0	800	0	0
193.512	18.467	14	0	211.966	21.389	39.870
357.179	25.129	643	711	380.955	85.992	109.086

**ANLAGE 3 ZUSAMMENGEFASSTER LAGEBERICHT DES GERRY WEBER-KONZERNS UND DER
GERRY WEBER INTERNATIONAL AG**

ZUSAMMENGEFASSTER LAGEBERICHT FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2020

Der Konzernlagebericht wurde gemäß § 315 Abs. 5 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.

Das Geschäftsjahr 2020 mit Bilanzstichtag 31. Dezember 2020 umfasst einen Zeitraum von zwölf Monaten, während das Rumpfgeschäftsjahr 2019 mit Bilanzstichtag 31. Dezember 2019 einen Zeitraum von neun Monaten umfasst. Somit sind die beiden Berichtsperioden nur bedingt vergleichbar. Hintergrund für das Rumpfgeschäftsjahr 2019 ist, dass die GERRY WEBER International AG mit Wirkung zum 25. Januar 2019 in ein vorläufiges Insolvenzverfahren in Eigenverwaltung eintrat. Mit Eröffnung des Verfahrens am 1. April 2019 begann entsprechend der gesetzlichen Regelungen ein neues Geschäftsjahr. Das Insolvenzverfahren wurde zum 31. Dezember 2019 beendet, so dass ein Rumpfgeschäftsjahr für die AG und den Konzern für den Zeitraum 1. April 2019 bis 31. Dezember 2019 gebildet wurde.

Die Begriffe GERRY WEBER Konzern und GERRY WEBER Gruppe werden in Bericht synonym verwendet.

Restrukturierung und strategische Neuaufrichtung des GERRY WEBER Konzerns

Am 31. Dezember 2019 wurde das über das Vermögen der GERRY WEBER International AG eröffnete Insolvenzverfahren in Eigenverwaltung aufgrund des am 25. Oktober 2019 rechtskräftig gewordenen Insolvenzplans beendet.

Die Geschäftsentwicklung der GERRY WEBER International AG im Geschäftsjahr 2020 stand unter starkem Einfluss der weltweit grassierenden Coronaviruspandemie. Wir haben unmittelbar nach behördlich angeordneter Schließung unserer Filialen ein umfangreiches Zukunftskonzept für unser Unternehmen erarbeitet auf Basis eines in einem früheren Geschäftsjahr erstellten und nun aktualisierten Sanierungsgutachtens nach IDW S6 und der GERRY WEBER Strategic Road Map 2023, die wir in diesem Zusammenhang angepasst haben.

Das Zukunftskonzept beinhaltet Teilstundungen von Insolvenzverbindlichkeiten bis 2023 sowie den sozialverträglichen Abbau von weiteren mehr als 200 Arbeitsplätzen. Zudem haben wir Verträge neuverhandelt, mit dem Ziel, die Liquidität des Unternehmens zu sichern und mit den zwei Hauptaktionären Robus Capital Management und Whitebox Advisors sowie der J.P. Morgan AG (im Folgenden auch „Plansponsoren“ genannt) eine Aufstockung der Betriebsmittellinie erreicht.

Mit diesen Maßnahmen und Initiativen wollen wir wieder wirtschaftlich erfolgreich werden, uns zukunftsfähig aufstellen und uns im Geschäftsjahr 2023 erfolgreich refinanzieren.

Die Erklärung zur Unternehmensführung gemäß § 289f und § 315d HGB ist auf der Internetseite der Gesellschaft unter <https://group.gerryweber.com> unter „Investoren“ – „Corporate Governance“ zu finden.

GESCHÄFT UND RAHMENBEDINGUNGEN

Überblick

Geschäftstätigkeit und Organisation

Die GERRY WEBER Gruppe ist eines der bekanntesten deutschen Mode- und Lifestyleunternehmen. Die Marke GERRY WEBER hat eine Markenbekanntheit von 91% in Deutschland (Erhebung MEDIAPLUS Insights November 2020).

Die heutige GERRY WEBER International AG wurde 1973 von Gerhard Weber und Udo Hardieck in Halle/Westfalen gegründet. Seinen Ursprung hat das Unternehmen im Wholesale. Die GERRY WEBER International AG umfasst im Geschäftsjahr 2020 zwei Vertriebs- und Berichtssegmente: das Segment GERRY WEBER Retail, welches die in Eigenregie oder in Concession geführten Retail-Umsätze mit den GERRY WEBER Marken (GERRY WEBER, TAIFUN, SAMOON) beinhaltet und das Segment GERRY WEBER Wholesale, welches die mit unseren Partnern aus dem Modefachhandel realisierten Umsätze der GERRY WEBER Marken betrifft.

Im Retail-Segment betrug die Anzahl der Stores zum 31. Dezember 2020 insgesamt 569. Im Wholesale-Segment betrug die Anzahl der durch Franchise-Partner geführten GERRY WEBER Stores 241 sowie 1.754 Shop-in-Shop-Flächen auf den Verkaufsflächen unserer Handelspartner. Zum 31. Dezember 2020 unterhielt GERRY WEBER weltweit Vertriebsstrukturen in 59 Ländern (zum 31. Dezember 2019 mehr als 60 Länder).

Der Online-Umsatz lag im Geschäftsjahr 2020 bei EUR 27,4 Mio. (Vorjahr: EUR 22,1 Mio.), dies entsprach einer Umsatzquote von insgesamt 9,9% (Vorjahr: 6,7%). Dieser Online-Umsatz wird dem Retail zugerechnet, wenn er auf unseren eigenen Online-Shops erwirtschaftet wurde bzw. dem Wholesale, wenn der Umsatz auf Plattformen unserer Kunden erwirtschaftet wurde.

Die GERRY WEBER International AG mit Sitz in Halle/Westfalen ist die operative Holding-Gesellschaft des Konzerns.

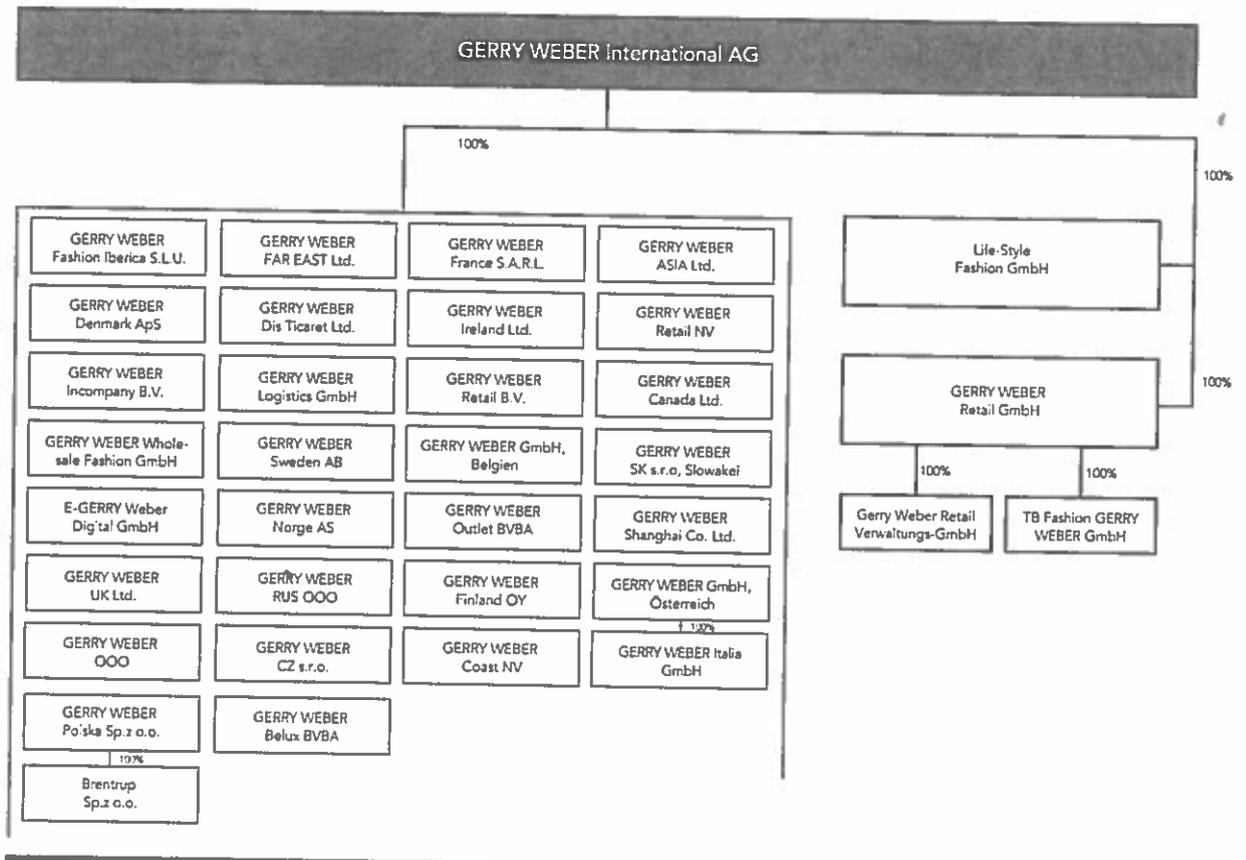
Zum 31. Dezember 2020 setzte sich der Konsolidierungskreis der GERRY WEBER Gruppe aus der GERRY WEBER International AG sowie 35 Tochtergesellschaften im In- und Ausland zusammen.

Geschäftsmodell

Die GERRY WEBER Gruppe hat ein vertikales Geschäftsmodell, welches die komplette Wertschöpfungskette von der Marken- und Produktentwicklung über das Warenmanagement, die Produktion und Beschaffung bis Logistik und Vertrieb umfasst.

Zentrales Leitbild der GERRY WEBER Gruppe ist es, unsere Kunden mit klar voneinander abgegrenzten Marken sowie einem bedarfs- und bedürfnisgerechten Sortiment zu begeistern. Effiziente Prozesse und verlässliche Vereinbarungen sollen einen Mehrwert für die Kunden und Geschäftspartner schaffen.

Unternehmensübersicht – Geschäftsstruktur



Kollektionsentwicklung

Ziel jeder Kollektionsentwicklung ist es, begehrte Kollektionen und Produkte zu entwickeln, die den Kundenansprüchen an Qualität und Passform, Innovation und Nachhaltigkeit gerecht werden.

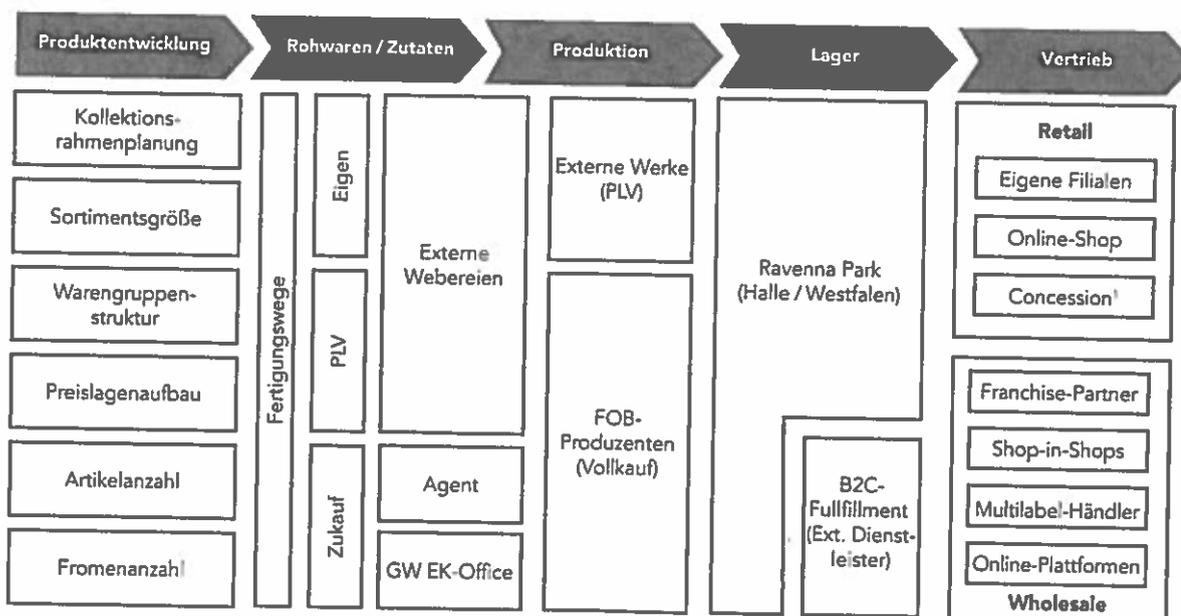
Im Zentrum jeder Kollektionsentwicklung stehen die Wünsche unserer Kunden. Diese werden unter Berücksichtigung der jeweiligen Markenstrategie und -werte sowie aktueller globaler Modetrends in ein Kollektionsthema übersetzt, und es wird eine Musterkollektion angefertigt.

Im nächsten Schritt antizipiert das Waren- bzw. Merchandise Management auf Basis umfassend gewonnener Informationen – wie Abverkaufszahlen vergangener Saisons, marktspezifischer Charakteristika und modischen Vorlieben – den voraussichtlichen Warenbedarf der einzelnen Produktgruppen bis hin zu jedem einzelnen Kollektionsteil. Es wird festgelegt und genau gesteuert, welche Artikel in welcher Anzahl, in welchen Größen für welche Verkaufsflächen produziert werden. Design, Sortimentsbreite und Preislagenaufbau sowie vor allem auch die Taktung für die vertriebskanalübergreifende Warenbestückung werden definiert. Die Produktentwicklung wurde 2019 konzeptionell, aufbauorganisatorisch und prozessseitig einem tiefgreifenden Restrukturierungsprozess unterzogen. Die Kernbausteine – der verschlankte und grundlegend überarbeitete Kollektionsrahmen sowie ein

darauf aufbauender strukturiert erstellter Warenallokationsplan – bilden die Rahmenbedingungen für eine optimierte Warensteuerung innerhalb der Saison. Mit der Umstellung auf ein „Go-to-Market“ Konzept funktionieren unsere Entwicklungsprozesse wesentlich kunden- und marktnäher als es zuvor der Fall war. Kürzere Reaktionszeiten auf Kundenpräferenzen während der Saison basieren auf dem verstärkten Einsatz analytischer Tools zur Erfassung der Kundenpräferenzen, Stichwort: „Read-and-React“. Wir arbeiten unter anderem mit einem Web-basierten „360 Grad Product Performance Panel“, anhand dessen wir repräsentative Rückmeldungen aus dem Markt erhalten, wodurch eine fortlaufende und sehr zeitnahe Anpassung der Produkt- und Kategorien-Strategie erfolgt.

Um den gestiegenen Kundenansprüchen bestmöglich gerecht zu werden, sind unsere Entwicklungsaktivitäten auch darauf ausgerichtet, den Anteil nachhaltig verwendeter Materialien in den Kollektionen aller drei Marken konsequent auszubauen. Dies sind nachhaltige Rohstoffe, wie zertifizierte Biobaumwolle oder Produkte, die mit hoher Ressourceneffizienz hergestellt werden, wie Jeans, bei deren Herstellung wenig Wasser und Chemikalien eingesetzt werden. Außerdem verwenden wir auch recycelte Materialien, wie Polyester. Um auch das Thema Kreislaufwirtschaft weiter voranzutreiben, kooperieren wir zum Beispiel auch mit der Leibniz Universität Hannover.

Wertschöpfungskette



¹ GW mietet die Fläche und betreibt diese auf eigene Rechnung und mit eigenem Personal; Bestands- und Warenverlustrisiko liegt bei GW

2020 haben wir die erste komplett nachhaltige Kollektion mit dem Label „I WEAR I CARE“ auf den Markt gebracht.

Im Geschäftsjahr 2020 betrug der Entwicklungsaufwand für die Entwicklung der Kollektionen aller drei Marken EUR 2,2 Mio. (Vorjahr: EUR 2,4 Mio.).

Warenmanagement / Merchandise Management

Im Rahmen der Restrukturierung des GERRY WEBER Konzerns haben wir mit der Produktentwicklung auch das Warenmanagement wesentlich verändert. Dies geschieht vor dem Hintergrund des sich verändernden Kundenverhaltens und der oftmals nicht der Saison entsprechenden Wetterbedingungen, die es unerlässlich machen, sich jederzeit flexibel auf die aktuellen Kundenbedürfnisse einstellen zu können. Diesen Anforderungen kommen wir mit einer neuen Order-Rhythmisierung für unsere Handelspartner sowie mit einem neuen Lieferrhythmus für unsere eigenen Flächen nach. Die GERRY WEBER Kollektionen gibt es in zehn Lieferkapseln mit trendspezifisch angepasstem Content. Unseren Handelspartnern bieten wir ab 2021 vier Order-Runden an, sowohl physisch als auch digital in unseren Showrooms.

Produktion und Beschaffung

Auf Basis der Vorgaben aus dem Warenmanagement und anhand der Orderdaten unserer Wholesale-Kunden wird der Produktionsbedarf für jedes einzelne Produkt bestimmt. Das Produktionsvolumen der GERRY WEBER Gruppe summierte sich im Geschäftsjahr 2020 auf rund 8,7 Mio. Einzelteile (Vorjahr: 8,3 Mio. Teile).

Bei der Beschaffung wird prinzipiell zwischen zwei Bezugsarten unterschieden: die passive Lohnveredelung („PLV“) und der Vollkauf. Bei der passiven Lohnveredelung werden alle für das Kleidungsstück notwendigen Einzelteile, wie Stoff, Reißverschlüsse, Garne und Knöpfe von der GERRY WEBER Gruppe selbst eingekauft und für die Fertigung bereitgestellt. Lediglich die Fertigung liegt dann in den Händen der externen Produktionspartner. Beim Vollkauf hingegen wird das gesamte Produkt von unseren Partnern zusammengestellt und auch erstellt. Diese Partner sind für die komplette Beschaffung der einzelnen Komponenten und die Herstellung zuständig. Klare Vorgaben für Obermaterialien und weitere Bestandteile sowie die technischen Daten aus der Schnittabteilung bieten dem Produktionspartner dabei die Rahmenvorgaben. Im abgelaufenen Geschäftsjahr haben wir 19,8% (Vorjahr: 18,3%) aller Waren in Form der passiven Lohnveredelung (PLV) und 80,2% (Vorjahr: 81,7%) der Ware als Vollkaufware bezogen. Die Neuausrichtung der GERRY WEBER Gruppe sieht aus Kostengründen und um die Vorlaufzeiten zu reduzieren eine weitere Verlagerung der passiven Lohnveredelung auf Vollkauf vor und den damit verbundenen Aufbau neuer Lieferanten, die diese Aufgaben vollumfänglich übernehmen. Diese Verlagerung haben wir Ende 2020

abgeschlossen, so dass wir ab 2021 100% unserer Waren als Vollkauf-Ware beziehen.

Unsere Kriterien bei der Auswahl unserer Lieferpartner sind und bleiben sehr strikt. Liefertreue, die Einhaltung hoher Qualitäts- und Verarbeitungsstandards einschließlich der kompromisslosen Einhaltung aller gesetzlichen Standards und wettbewerbsfähige Preise sind für uns die entscheidenden Parameter. Zusätzlich zu unserer Mitgliedschaft bei der weltweit anerkannten Business Social Compliance Initiative (BSCI) führen wir Prüfungen nach unseren eigenen Maßstäben durch. Auf diese Weise werden ausschließlich Produktionspartner ausgewählt, die durch die Social-Compliance-Abteilung überprüft und damit unseren Ansprüchen hinsichtlich der Einhaltung der Sozial- und Umweltstandards gerecht werden. Neben den genannten Aspekten zählen zudem Seriosität, Reputation und Bonität zu unseren Kriterien bei der Lieferantenauswahl. Mit unseren eigenen Mitarbeitern in unseren Beschaffungsbüros vor Ort überprüfen wir die Einhaltung der hohen Qualitätsstandards sowie die Arbeitsbedingungen regelmäßig. Nähere Informationen hierzu finden sich im nicht-finanziellen Bericht der GERRY WEBER International AG, der auf unserer Webseite group.GERRYWEBER.com unter Investoren / Publikationen / 2021 veröffentlicht ist.

Regional betrachtet werden rund 49,5% (Vorjahr: 48,5%) aller GERRY WEBER Waren in Asien, vor allem in China und Bangladesch gefertigt. Aus der Türkei stammten 2020 insgesamt 26,1% (Vorjahr: 30,00%) der Waren. In Osteuropa lassen wir rund 14,8% (Vorjahr: 15,2%) unserer Waren fertigen. Aus Nordafrika (Tunesien) beziehen wir weitere 5,0% (Vorjahr: 3,1%), die verbleibenden 4,6% (Vorjahr: 3,2%) wurden in Südeuropa gefertigt.

Lagerlogistik

Im Eigentum der GERRY WEBER International AG befindet sich das Logistik-Zentrum „Ravenna Park“ als konzernübergreifendes Drehkreuz der Ein- und Ausgangslogistik. Davon ausgenommen ist die sogenannte B2C-Logistik, also die Logistik zwischen der GERRY WEBER Gruppe und ihren privaten Kunden im E-Commerce. Diese wird von einem großen externen Dienstleister erfüllt.

Der Insolvenzplan der GERRY WEBER International AG verpflichtet die Gesellschaft, bis Ende 2021 das Logistikzentrum Ravenna Park zu veräußern und den Veräußerungserlös den Insolvenzgläubigern zur Verfügung zu stellen. Im Zuge dessen muss der Konzern auch ein auf die eigenen Bedürfnisse zugeschnittenes und wirtschaftlich sachgerechtes Logistikkonzept entwickeln.

Die GERRY WEBER International AG und die WB Logistik GmbH, eine Gesellschaft von Christian Busch, Mehrheitsgesellschafter des Modeunternehmens Walbusch Walter Busch GmbH & Co. KG mit Sitz in Solingen, haben im März 2021 einen Vorvertrag zum Verkauf des Logistikzentrums Ravenna Park unterzeichnet. Der Gläubigerausschuss der GERRY WEBER International AG hat

dem zugestimmt. Die für Ende Mai 2021 vorgesehene Unterzeichnung der endgültigen Verträge steht unter dem Vorbehalt einer abschließenden Prüfung durch den Käufer. Gemäß Vorvertrag übernimmt die WB Logistik GmbH die Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen der GERRY WEBER Logistik GmbH. Christian Busch und GERRY WEBER planen, den Ravenna Park künftig gemeinsam zu nutzen.

Nach Unterzeichnung der endgültigen Verträge fließen die Erlöse aus dem Verkauf des Ravenna Park laut Insolvenzplan den Insolvenzgläubigern der GERRY WEBER international AG zu. Damit erfüllt die GERRY WEBER Gruppe eine Auflage aus dem Insolvenzplan des Unternehmens.

Vertriebs- und Absatzkanäle

Die GERRY WEBER Gruppe vertreibt ihre Modedesignkollektionen über die beiden Vertriebskanäle Retail und Wholesale, die auch die beiden Segmente der GERRY WEBER Gruppe darstellen.

Im Retail-Segment werden die Kollektionen der GERRY WEBER Marken über von uns in Eigenregie geführte Verkaufsflächen (GERRY WEBER Stores, Monolabel Stores, Concession-Flächen und Factory Outlets) und Online-Shops direkt an die Endkundin vertrieben. Charakteristisch für den eigenen Retail sind neben eigenen Flächen auch eigenes Personal sowie das volle Warenrisiko. Im Geschäftsjahr 2020 betrug der Anteil des GERRY WEBER-Retail am Konzernumsatz 57,2% (Vorjahr: 63,7%).

Das Segment Wholesale beliefert unsere Handelspartner mit unseren Kollektionen der drei GERRY WEBER Marken. Hier unterscheiden wir 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.

Anzahl der Verkaufsflächen in den einzelnen Vertriebskanälen	31.12.2020	31.12.2019
GERRY WEBER-Retail		
GERRY WEBER Stores	290	307
Monolabel Stores	15	22
Concession-Flächen	233	267
Factory Outlets	31	28
	569	624
GERRY WEBER-Wholesale		
GERRY WEBER Franchise Stores	241	243
Shop-in-Shops	1.754	2.036
	1.995	2.279

Retail-Geschäft

Zum Ende des Berichtszeitraumes am 31. Dezember 2020 gab es im Retail-Segment 569 (Vorjahr: 624) Verkaufsflächen im In- und europäischen Ausland. Neben Deutschland sind die Niederlande und Spanien unsere großen Auslandsmärkte, in denen wir mit eigenen Retail-Stores vertreten sind.

Eine umfassende Übersicht des Retail-Store-Portfolios der GERRY WEBER Gruppe nach Regionen kann der folgenden Tabelle entnommen werden:

Retail-Verkaufsflächen nach Ländern	31.12.2020	31.12.2019
Deutschland	327	371
Niederlande	113	107
Spanien	44	44
Belgien	27	28
Österreich	25	26
Skandinavien	20	30
Osteuropa	12	13
Italien	1	1
UK & Irland	0	4
	569	624

Im Geschäftsjahr 2020 hat GERRY WEBER 15 Retail Flächen neu eröffnet. Gleichzeitig wurden 70 Standorte aufgegeben, die nicht unseren wirtschaftlichen Ansprüchen genügten, so dass wir unser Verkaufsnetz netto um 55 Geschäfte reduziert haben. Die Begriffe Retail Flächen, Retail Stores und Retail Geschäfte werden in diesem Lagebericht synonym verwendet.

Die Anzahl der „Houses of GERRY WEBER“ lag zum 31. Dezember 2020 bei 290 nach 307 zum 31. Dezember 2019. Die Monolabel Stores der Marken TAIFUN, SAMOON und GERRY WEBER EDITION reduzierten sich auf 15 nach 22 im Vorjahr. Neben den GERRY WEBER Stores und den Monolabel Stores zählen auch 31 (Vorjahr: 28) Factory Outlets sowie 233 (Vorjahr: 267) Concession-Flächen zum GERRY WEBER-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 Concession-Flächen befinden sich hauptsächlich in großen Warenhäusern im In- und Ausland, etwa in „Galeria Karstadt“ Filialen oder bei unserem spanischen Partner „El Corte Inglés“.

Online-Geschäft

Digital vertreiben wir unsere Marken einerseits über eigene Online-Shops sowie über externe Plattformen wie Amazon, Zalando, Boozt, about you und Otto. Wir rechnen den Umsatz, den wir über die eigenen Shops generieren, dem Retail-Geschäft zu. Der Umsatz über externe Online-Plattformen wird dem Wholesale zugerechnet, da die Plattformbetreiber die Ware bei uns einkaufen und dann vertreiben.

Eines der zentralen Ziele der GERRY WEBER Gruppe ist den Online-Umsatz aller drei Marken deutlich auszubauen, um so die Potenziale dieses Vertriebsweges künftig besser auszuschöpfen. Dabei kommt einer stärkeren Vernetzung unserer stationären und digitalen Verkaufsflächen eine immer zentralere Bedeutung zu („Omni-Channel“). Implementiert haben wir mittlerweile ein Click&Collect-System (hier versenden wir online bestellte Ware zur Abholung in einen Store) sowie Click&Reserve (hier reservieren wir Ware im Store über den Online-Shop). Künftig planen wir auch, Instore Return-Möglichkeiten (Rückgabe von online bestellter Ware im Store) bzw. Instore Ordering-Optionen (Bestellung von im Store vergriffener Ware für den Kunden) anzubieten.

Zudem wollen wir das Plattformgeschäft mit unseren Kunden weiter ausbauen.

Wholesale-Geschäft

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. Das Wholesale-Segment umfasst insgesamt drei Vertriebsbausteine: Die von Franchise-Partnern geführten GERRY WEBER Stores, Shop-in-Shop-Flächen bei unseren Handelspartnern sowie das sogenannte Multilabel-Geschäft.

Zum Ende des Geschäftsjahres 2020 wurden 241 GERRY WEBER Stores durch Franchise-Partner geführt (Vorjahr: 243). Diese Stores haben dieselbe Kennzeichnung und Innenausstattung wie unsere eigenen GERRY WEBER Stores, so dass 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 unseres Retail-Bereichs, die ebenfalls auf den Verkaufsflächen der Handelspartner zu finden sind, jedoch durch selbige betrieben. Damit liegen sowohl das Personal- wie auch das Warenrisiko bei den Handelspartnern. Bei den Multilabel-Flächen handelt es sich um Verkaufsflächen bei klassischen Einzelhändlern, die mehrere Marken ohne getrennte Markendarstellung vertreiben. Die Anzahl der Shop-in-Shops betrug zum 31. Dezember 2020 insgesamt 1.754 nach 2.036 Shop-in-Shops zum Ende des vorherigen Geschäftsjahres. 511 dieser Points-of-Sale befanden sich im Ausland (Vorjahr: 526).

Die regionale Verteilung der Franchise-Partner ist der folgenden Übersicht zu entnehmen.

Franchise-Verkaufsflächen nach Ländern/Regionen	31.12.2020	31.12.2019
Deutschland	40	41
Russland	69	70
Süd- und Osteuropa	34	36
Mittlerer Osten	30	31
Schweiz	15	17
Baltischer Raum	15	15
Frankreich	9	9
BeNeLux	8	6
Österreich	2	2
Sonstige	19	16
Summe	241	243

Wesentliche Ereignisse im Berichtszeitraum

Gremien

Alexander Gedat (56) hat am 20. Februar 2020 mit sofortiger Wirkung sein Mandat als Mitglied des Aufsichtsrats und damit auch als Aufsichtsratsvorsitzender niedergelegt und hat am gleichen Tag die Position des Vorstandsvorsitzenden übernommen.

Zum 1. August 2020 hat der Aufsichtsrat Angelika Schindler-Obenhaus (58) zum Chief Operating Officer (COO) der Unternehmensgruppe ernannt. Frau Schindler-Obenhaus wurde für 2 Jahre in den Vorstand der GERRY WEBER International AG berufen.

Kapitalmaßnahmen

Die Hauptversammlung am 11. Februar 2020 hat beschlossen, das Grundkapital der GERRY WEBER International AG von EUR 1.025.000,00 um EUR 195.238,00 auf EUR 1.220.238,00 durch Ausgabe von 195.238 neuen Inhaber-Stückaktien mit einem anteiligen Betrag am Grundkapital von je EUR 1,00 zu erhöhen. Sie werden zum Ausgabebetrag von EUR 1,01 pro Aktie, mithin zu einem Gesamtausgabebetrag von EUR 197.190,38, ausgegeben. Das gesetzliche Bezugsrecht der Aktionäre wurde ausgeschlossen. Zur Zeichnung der neuen Aktien wurde ausschließlich die J.P. Morgan Securities plc, London, Vereinigtes Königreich, zugelassen. Die Kapitalerhöhung wurde am 25. Juni 2020 in das Handelsregister eingetragen.

Abschluss eines Beherrschungs- und Gewinnabführungsvertrags mit der Life-Style Fashion GmbH

Am 9. März 2020 hat die Gesellschaft einen Beherrschungs- und Gewinnabführungsvertrag mit einer 100%igen Tochtergesellschaft, der Life-Style Fashion GmbH mit Sitz in Halle/Westfalen, als beherrschter und zur Gewinnabführung verpflichteten Gesellschaft geschlossen. Nachdem die Gesellschafterversammlung der Life-Style Fashion GmbH diesem Vertrag am 9. März 2020 und die Hauptversammlung der GERRY WEBER International AG am 10. März 2020 zugestimmt hatte, wurde dieser Vertrag am 23. März 2020 in das Handelsregister der Life-Style Fashion GmbH eingetragen.

Umwandlung und Abschluss eines Gewinnabführungsvertrags mit der GERRY WEBER Retail GmbH

Am 27. August 2020 hat die Gesellschafterversammlung der Gerry Weber Retail GmbH & Co. KG deren Umwandlung nach dem UmwG in die GERRY WEBER Retail GmbH beschlossen. Der Formwechsel wurde am 4. September 2020 durch Eintragung in das Handelsregister wirksam.

Am 30. September 2020 hat die GERRY WEBER International AG einen Gewinnabführungsvertrag mit der GERRY WEBER Retail GmbH als zur Gewinnabführung verpflichteten Gesellschaft geschlossen. Die Gesellschafterversammlung der GERRY WEBER Retail GmbH hatte diesem Vertrag am 16. September 2020 und die Hauptversammlung der GERRY WEBER International AG am 18. September 2020 zugestimmt. Der Vertrag wurde am 15. Oktober 2020 durch Eintragung in das Handelsregister der GERRY WEBER Retail GmbH wirksam.

Corona-Krise

Die Geschäftsentwicklung der GERRY WEBER International AG stand in 2020 unter starkem Einfluss der weltweit grassierenden Coronavirus-Pandemie. Auf behördliche Anweisung hin wurden nahezu alle Verkaufsflächen im In- und Ausland ab Mitte März 2020 und erneut im Dezember 2020 geschlossen. Die fehlenden Verkaufstage führen für GERRY WEBER auf das Gesamtjahr hochgerechnet zu einem unwiederbringlichen Umsatzausfall von mehr als EUR 100 Mio.

Der Vorstand hat unmittelbar nach behördlich angeordneter Schließung der Filialen ein umfangreiches Zukunftskonzept für die GERRY WEBER Gruppe erarbeitet auf Basis eines in einem früheren Geschäftsjahr erstellten und nun aktualisierten Sanierungsgutachtens nach IDW S6 und der GERRY WEBER Strategic Road Map 2023, die in diesem Zusammenhang angepasst wurde.

Wir konnten Teilstundungen von Insolvenzverbindlichkeiten bis 2023 erreichen und haben mehr als 200 Arbeitsplätze sozialverträglich abgebaut. Zudem haben wir Verträge neuverhandelt, mit dem Ziel, die Liquidität des Unternehmens zu sichern und mit den Plansponsoren eine Aufstockung der Betriebsmittellinie erreicht.

Börsennotierung

Am 19. Oktober 2020 wurden die Aktien der GERRY WEBER International AG wieder zum Handel im regulierten Markt (General Standard) der Frankfurter Wertpapierbörse und im regulierten Markt der Börse Düsseldorf zugelassen. Zugelassen wurden 1.211.861 neue Aktien, die im Rahmen der Restrukturierung der GERRY WEBER International AG durch zwei ordentliche Kapitalerhöhungen geschaffen wurden, sowie bis zu 40.000 neue Aktien aus bedingtem Kapital, die zukünftig im Falle von Wandlungen unter den ausstehenden Wandelschuldverschreibungen der GERRY WEBER International AG ausgegeben werden können.

Steuerungsgrößen

Das interne Steuerungssystem der GERRY WEBER Gruppe soll die Umsetzung der Unternehmensstrategie unterstützen. Dabei werden zentrale Steuerungsgrößen und weitere Steuerungsgrößen verwendet und unterschieden, die die Leistungen der einzelnen Bereiche und der GERRY WEBER Gruppe messbar und bewertbar machen.

Nach der erfolgreichen Sanierung des Unternehmens wollen wir wieder profitabel wachsen. Folglich ist der Konzernumsatz eine zentrale Steuerungsgröße der GERRY WEBER Gruppe. Die Umsatzentwicklung nach Vertriebskanälen (GERRY WEBER Retail, GERRY WEBER Wholesale) bzw. nach Marken (GERRY WEBER, TAIFUN, SAMOON) sind weitere Steuerungsgrößen.

Zur Beurteilung der operativen Profitabilität nutzen wir insbesondere das normalisierte EBITDA als zentrale Steuerungsgröße (ohne Berücksichtigung von Effekten aus der Leasingbilanzierung nach IFRS 16), da diese Kennzahl die wirtschaftliche Lage unseres Unternehmens ohne Berücksichtigung von außerplanmäßigen Be- oder Entlastungen am Besten widerspiegelt. Das Konzernergebnis vor Steuern und Zinsen (EBIT) ist eine weitere Steuerungsgröße des Konzerns.

Darüber hinaus ist ab dem Geschäftsjahr 2021 die Mitarbeiterzufriedenheit eine für uns zentrale nichtfinanzielle Steuerungsgröße.

Im Rahmen der bis in das Geschäftsjahr 2023 hinein umzusetzenden Sanierung des GERRY WEBER Konzerns haben wir als weitere Steuerungsgröße den Leverage aufgenommen, definiert als Nettoverschuldung / normalisiertes EBITDA, anhand dessen wir den Fortschritt der finanziellen Restrukturierung messen wollen. Dabei werden die Effekte aus der Leasingbilanzierung nach IFRS 16 nicht berücksichtigt.

Die Anzahl der Verkaufsflächen unter Berücksichtigung des jeweiligen Vertriebsformats (z.B. Monolabel Store, Concession-Fläche, Franchise Geschäft) bzw. die Verkaufsfläche in Quadratmeter sind weitere nichtfinanzielle Steuerungsgrößen des Unternehmens. Zur Beurteilung unseres tatsächlichen operativen Erfolgs im Retail-Geschäft ist die Flächenproduktivität, gemessen als Umsatz/Quadratmeter entscheidend genauso wie das flächenbereinigte Umsatzwachstum.

Ferner haben wir unternehmensspezifische Frühindikatoren als weitere Steuerungsgrößen für die einzelnen Marken- und Vertriebskanäle definiert, deren Entwicklung positive wie negative Implikationen für die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage haben können. Dazu zählen die Entwicklung der Besuche auf unseren Online-Shops sowie die Conversion-Rate, also das Verhältnis zwischen den Website-Besuchern und den getätigten Transaktionen. Auch für andere operative Bereiche wurden Kennzahlen definiert, deren Entwicklung und Zielerreichung im Rahmen des internen Steuerungssystems überwacht wird.

Beispielsweise erfassen wir für den Bereich Beschaffung die Logistikkosten pro Teil.

Strategie und Ziele

Strategisches Zielbild

Nach der erfolgreichen finanziellen und operativen Restrukturierung liegt unser Fokus nun auf der Umsetzung der vom Vorstand definierten strategischen Zielsetzungen. Unsere neuen Aktionäre sowie die Gläubiger der Gesellschaft haben uns ihr Vertrauen und zugleich den Rückenwind für die weitere Umsetzung des Zukunftskonzeptes gegeben.

Unser strategisches Zielbild zeigt die GERRY WEBER Gruppe mit klar ausgerichteten und abgegrenzten Marken sowie mit bedarfs- und bedürfnisgerechten Sortimenten für die jeweilige Zielkundin. Elementarer Bestandteil unseres Zielbilds sind zudem effiziente, kundenorientierte Prozesse, eine lösungsorientierte interne Zusammenarbeit sowie operative Exzellenz an unseren Verkaufsstellen (stationär und online).

Vor diesem Hintergrund wurden 2019 zur strategischen Neupositionierung und zur strukturellen Optimierung der Kostenbasis von GERRY WEBER zehn strategische Initiativen definiert und in die Umsetzung gebracht („GERRY WEBER Strategic Road Map 2023“). Im Oktober 2020 wurde diese „Strategic Road Map“ aktualisiert und verfeinert. Mit den nunmehr sieben Maßnahmen und Initiativen wollen wir wieder wirtschaftlich erfolgreich werden, uns zukunftsfähig aufstellen und uns im Geschäftsjahr 2023 erfolgreich refinanzieren.

Markenstrategie und Kommunikation

Eine nachhaltige Positionierung unserer Marken ist die Basis für den wirtschaftlichen Erfolg der GERRY WEBER Gruppe. Wir haben für jede unserer Marken GERRY WEBER, TAIFUN und SAMOON eine klare Vision für die nächsten 5–10 Jahre entwickelt.

Die Marke GERRY WEBER soll wieder die führende Womanswear-Lifestyle Marke im Modern Classic Mainstream Markt werden und Frauen auf der ganzen Welt begeistern und inspirieren. Unsere Zielgruppe sind Kundinnen ab Anfang 50, die heute über mehr Einkommen als ihre Vorgängerinnen vor beispielsweise zehn oder zwanzig Jahren verfügen und die demographisch zu den wachsenden Bevölkerungsgruppen gehören. Kernwerte der Marke GERRY WEBER sind Weiblichkeit, Selbstbewusstsein und „Natürliche Schönheit“. Weitere unverwechselbare GERRY WEBER Kernwerte sind ein hoher Qualitätsstandard und die gute Passform, für die die Marke seit ihrer Gründung im Jahr 1973 steht.

TAIFUN wird repositioniert und soll die relevante Marke im Modern Casual Mainstream Markt für jeden Moment im Tag der modernen aktiven Frau ab 45 Jahren werden.

TAIFUN steht für moderne, lässige und mutige Mode, die sich unter dem Stichwort „Casually Dressed“ zusammenfassen lässt.

Die Marke SAMOON ist ausgerichtet auf die Kundin mit Anschlussgröße jeden Alters und soll in den nächsten 5–10 Jahren die führende Curvy-Womanswear-Marke im Modern Mainstream Segment werden. SAMOON präsentiert lässige, selbstbewusste Mode aus anspruchsvollen Materialien in schmeichelnden Passformen für unsere Kundin in den Größen 42 bis 54 und darüber hinaus. Für SAMOON sehen wir großes Wachstumspotenzial, da die Zielgruppe modebewusster wird und wachsende Teile ihres Einkommens für Kleidung ausgibt. Mit SAMOON sind wir einer der wenigen Anbieter, die für Frauen mit Anschlusskleidergrößen ansprechende und qualitativ hochwertige Modekollektionen entwerfen. SAMOON-Kollektionen werden wir verstärkt insbesondere über Online-Vertriebskanäle anbieten.

Wir verfolgen eine emotionale und inspirierende Zielkundenansprache in allen Marketing- und Kommunikationsaktivitäten. Für jede Marke werden spezielle Print- und online Kampagnen konzipiert, um die Markenbegehrlichkeit zu steigern. Beispielsweise verwenden wir für GERRY WEBER den Slogan „I am Gerry“ / „We are Gerry“ in unserer Kommunikation, um Frauen zu feiern, ein neues Wir-Gefühl unter Frauen zu kreieren und so neue Zielkunden aus der Babyboomer-Generation zu gewinnen. Sämtliche dieser Maßnahmen werden flankiert durch verschiedene Visual Merchandising und PR-Aktivitäten.

Mittelfristig werden wir darüber hinaus unser bestehendes Lizenzkonzept für GERRY WEBER erweitern und stärken, indem wir neue Lizenzprodukte entwickeln und auf den Markt bringen.

Produkt

Wir wollen in den nächsten zwei Jahren wieder das in den Fokus rücken, wofür GERRY WEBER seit 1973 steht: ein hoher Qualitätsanspruch und eine gute Passform. Dazu gehören Steigerung der Qualität, des Stils, der Preisstruktur und auch der Produktvielfalt, um mit GERRY WEBER Edition wieder unter den TOP 5 im Markt zu sein.

Wir haben die internen Strukturen verändert und arbeiten nun mit effizienten und schlagkräftigen Strukturen in Produktmanagement und Beschaffung. Bei der Konsolidierung der Lieferantenbasis sowie der Standardisierung des Rohwaren-Einsatzes konnten wir Fortschritte erzielen. Gleichzeitig arbeiten wir weiter an der Digitalisierung der Beschaffungsprozesse, der Ablaufstrukturen und der weiteren Reduzierung der Vorlaufzeiten. Letzteres inkludiert auch die regelmäßige Prüfung, wo wir aus Kosten- und Risiko- und Zeitaspekten unsere Ware fertigen lassen. Die Neuausrichtung der GERRY WEBER International AG umfasste ferner eine weitere Verlagerung der passiven

Lohnveredelung auf Vollkauf, welche wir Ende 2020 erfolgreich abgeschlossen haben.

Sales/Vertrieb

Retail

In den letzten Jahren haben wir zahlreiche eigene Flächen geschlossen, die unseren strikten wirtschaftlichen Kriterien nicht mehr entsprachen. So haben wir im Rumpfgeschäftsjahr 2019 netto 174 und im Geschäftsjahr 2020 netto 55 unrentable und wenig zukunftsträchtige Standorte aufgegeben. Unser oberstes Ziel im Bereich Retail ist es, die Profitabilität der eigenen Stores deutlich zu steigern. Unser Store Portfolio steuern wir anhand der Kennziffern Rentabilität, Flächenproduktivität und Conversion Rates. Neue Store-Konzepte, die den Ladenbau, das Visual Merchandising und auch intensive Schulungen des Verkaufspersonals umfassen, sind in der Umsetzung. Im Retail wollen wir über die emotionale und inspirierende Präsentation der Marke die Markenbegehrlichkeit weiter steigern. Gleichzeitig soll der Retail-Bereich ein Vorbild werden für unsere Franchise-Partner im Wholesale, was die Kompetenz in Bezug auf das Erlebnis und den Vertrieb unserer Marken GERRY WEBER, TAIFUN und SAMOON angeht.

In 2020 haben wir begonnen, im stark wachsenden Bereich der Factory-Outlets – mit deutlich besseren Kosten- und Prozessstrukturen – 15 neue Flächen zu eröffnen und werden das auch in 2021 und 2022 fortsetzen. Darüber hinaus verhandeln wir Mietkostensenkungen und sind in Gesprächen, Flächen unterzuvermieten – an Partner, deren Angebot unser Modeangebot aus dem Bereich Kosmetik und Hautpflege ergänzt, um so einen Mehrwert für unsere Kunden zu bieten und gleichzeitig die Mietkosten weiter zu senken.

Wholesale

Im Wholesale ist es unser Ziel, unsere Performance bei unseren Bestandskunden in den nächsten Jahren stetig zu verbessern und zum Beispiel GERRY WEBER wieder zu einer Marke zu entwickeln, die der Fachhandel einfach führen muss.

Wir werden den Vertrieb wieder separieren und spezialisierte Vertriebsteams für GERRY WEBER, TAIFUN und SAMOON aufbauen, die sich auf eine Marke fokussieren und sich stärker um Warensteuerung und Sortimentsinhalte und Penetration der Stammabteilung ihrer Kunden kümmern.

Ein Fokus wird auch darauf liegen, sogenannte Leuchtturm-Handelspartner zurückzugewinnen, die Vorbildcharakter für andere Handelskunden haben und deren Angebot von diesen anderen Handelskunden häufig übernommen wird.

Bis Mitte 2021 wird dazu ein nationales und internationales Franchise-Konzept für die Marke GERRY WEBER erarbeitet, das auf Partnerschaftlichkeit mit unseren Kunden

ausgerichtet ist. Dazu gehört unter anderem ein neues Miteinander was das Management von Kooperationen, Konditionen sowie Retouren angeht. Um den Vertrieb noch besser zu unterstützen, werden bestehende Vertriebstools wie Brand-Books und Kollektionsfolder überarbeitet sowie bis Mitte des Jahres 2021 ein neues Style-Book entwickelt.

E-Commerce / Omni-Channel

Der Online-Handel ist der Wachstumstreiber in der Zukunft, davon sind alle Experten überzeugt. Daher sind zentrale Zielsetzungen die Erschließung von Wachstumspotenzialen im Online-Handel und die Stärkung des Omni-Channel Vertriebs. Nach dem Wechsel des Dienstleisters für unseren Online-Shop sind wir nun dabei, unsere Omni-Channel-Strategie durch die Implementierung zeitgemäßer Prozesse umzusetzen. So wollen wir unseren Kunden Instore Ordering-Optionen (Bestellung von im Store vergriffener Ware für den Kunden) und Instore Return-Möglichkeiten (Rückgabe von online bestellter Ware im Store) anbieten.

Wir streben mittelfristig einen deutlichen Anstieg unserer E-Commerce Umsätze von jährlich 20% und mehr an und werden 2021 unser Marketing-Budget und die Personal-Kapazitäten in diesem Bereich nochmals erweitern und den Warenbestand deutlich erhöhen. Unerlässlich für weiteres Wachstum sind auch ein funktionales Customer Relationship Management (CRM), mit dem wir die individuelle Kundenansprache verbessern und so die Conversion Rate, also das Verhältnis von Website-Besuchen und getätigten Transaktionen weiter verbessern.

Darüber hinaus werden wir den online Markenauftritt von TAIFUN und SAMOON mit eigenen Online-Shops stärken. Zudem werden wir das internationale Plattformgeschäft mit unseren Wholesale-Kunden weiter ausbauen sowie unseren bisherigen „Rest of Europe“-Shop in einen „Rest of World“-Shop umwandeln, so dass wir unsere Marken GERRY WEBER, SAMOON und TAIFUN dann in über 200 Destinationen weltweit anbieten können.

Digitalisierung / IT

Die GERRY WEBER Gruppe plant ihre zentralen Geschäftsprozesse weiter zu beschleunigen und so künftig deutlich agiler zu gestalten. So wollen wir noch schneller und flexibler auf Kundenwünsche und neue Markttrends reagieren. Besondere Bedeutung kommt dabei der weiteren Digitalisierung des Geschäftsmodells zu. Die damit verbundenen Potenziale sollen entlang der gesamten Wertschöpfungskette genutzt werden.

Beispielsweise soll die fortschreitende Digitalisierung der Produktentwicklung zu einer weiteren Verkürzung der Vorlaufzeiten führen.

Wir arbeiten konsequent am Ausbau des eigenen Online-Shops und dem internationalen Plattform-Geschäft mit unseren Wholesale-Kunden. Auch im stationären Handel spielen digitale Elemente für GERRY WEBER eine wichtige Rolle. So soll die Einbindung von Omni-Channel-Services unseren Kunden ein verbessertes, nahtloses Einkaufserlebnis bieten. Beim Vertrieb unserer Kollektionen an den Wholesale setzen wir zudem bereits heute auf einen digitalen Showroom. Dieser soll den Handelspartnern von der Kollektionsvorstellung über die Auswahl einzelner Produkte bis hin zum Bestellabschluss eine flexible, unkomplizierte und schnelle Alternative zum klassischen Bestellvorgang bieten.

Zudem planen wir die Effektivität unserer Marketingausgaben weiter zu erhöhen. Ein Schwerpunkt liegt dabei auf dem Ausbau der Kommunikation mit unseren Kunden in den für unsere Marken relevanten sozialen Netzwerken. Wir wollen die Wirksamkeit digitaler Marketingaktivitäten effektiver messen und so Rückschlüsse für zukünftige Marketingaktivitäten ziehen.

Darüber hinaus wollen wir künftig verstärkt Business Intelligence-Systeme nutzen, um unsere Kundinnen und ihr Kaufverhalten noch besser zu verstehen und so datengestützt intelligentere Entscheidungen treffen zu können was etwa Mailings und individuelle Kundenansprache angeht. Ein solches Business Intelligence Konzept inklusive Zielen und Kennzahlen werden wir im Geschäftsjahr 2021 erarbeiten.

Unsere IT-Struktur haben wir einer grundsätzlichen Restrukturierung unterzogen und genutzte Systeme vereinheitlicht. Zudem haben wir Maßnahmenpakete initialisiert, die mittelfristig für eine Modernisierung unserer IT-Infrastruktur / IT-System-Landschaft und für mehr IT-Sicherheit gegen Cyber-Kriminalität sorgen und gleichzeitig die anfallenden Kosten reduzieren sollen.

Finance / CFO-Agenda

Die GERRY WEBER International AG hat eine nachhaltige Finanzierungsstruktur mit Gläubigern und unseren derzeit größten Aktionären verhandelt, die dem Unternehmen Stabilität bringt und die Refinanzierung 2023 absichern soll. Neben dem ursprünglichen langfristigen Darlehen, der revolving Kreditlinie und notwendigen Akkreditiven konnte im Februar 2021 die Liquidität durch eine neue Kreditfazilität (Umtauschangebot) um rund EUR 5 Mio. erhöht werden. Das Unternehmen hat sich diese zusätzliche Liquidität vor dem Hintergrund der Corona-bedingten Unsicherheiten für das Unternehmen gesichert.

Darüber hinaus haben wir mit der erfolgreichen Wiederaufnahme des Börsenhandels im Oktober 2020 inklusive der Entwicklung einer entsprechenden Equity Story und der Wiederaufnahme einer professionellen Kapitalmarkt-kommunikation einen weiteren Baustein für unsere Finanzierung hinzugefügt.

Hauptziele der CFO-Agenda sind neben der Finanzierungsthematik die Schaffung von Transparenz sowie die Implementierung eines integrierten Management-Informationssystems, das es uns ermöglicht, die Leistung und die Zielerreichung der Gruppe sowie unserer einzelnen Segmente und Geschäftsbereiche anhand definierter Kennzahlen zu messen, zu prognostizieren und zu bewerten.

Zur effizienteren Gestaltung unserer internen Steuerungs- und Berichtsprozesse wurde ein toolgestütztes internes Planungs-/Steuerungssystem eingeführt. Jede operative Entscheidung wird auf der Grundlage ihres nachhaltigen kurz- und langfristigen Einflusses auf EBIT bzw. EBITDA getroffen.

Im Zusammenhang mit unserem Change-Programm haben wir ein sogenanntes „Multi Project Office Management“ eingeführt, um den Fortschritt aller relevanten Maßnahmen zu verfolgen.

Darüber hinaus wollen wir unsere Fixkostenbasis durch Neuverhandlung laufender Verträge – beispielsweise Mietverträge – reduzieren und Outsourcing-Maßnahmen umsetzen.

Aufgrund der weiter anhaltenden Coronapandemie und den behördlich angeordneten Filial-Schließungen liegt der Fokus aktuell auf der Sicherung der Liquidität der Gruppe. Basis für die Überwachung und Steuerung der Liquidität bildet die wöchentlich aktualisierte 13-Wochen-Liquiditätsprognose.

Change-Management / Kultureller Change / Mitarbeiter

Im Rahmen der Restrukturierung haben wir die Aufbauorganisation der GERRY WEBER International AG einer konsequenten Straffung und Vereinfachung unterzogen.

So haben wir eine schlanke und effektive Konzernstruktur geschaffen, den Overhead an die neue Konzernstruktur angepasst, ein Multi-Projektmanagement-Office eingeführt und eine attraktive, leistungs- und bindungsfördernde Arbeitgeberkultur wiederhergestellt. Unsere gesamte Aufbauorganisation folgt nun einer funktionalen Struktur entlang der Vorstandsressorts statt wie früher nach den einzelnen Marken. So vermeiden wir Doppelfunktionen, grenzen Zuständigkeiten klar ab und haben Entscheidungsprozesse deutlich verkürzt.

Gleichzeitig schaffen wir eine neue Führungskultur, die geprägt ist von Kooperation, Spaß und Leistung, um so unsere Attraktivität als Arbeitgeber und die Mitarbeiterzufriedenheit zu erhöhen. Dazu werden wir beispielsweise in die Aus- und Weiterbildung unserer Führungskräfte und Mitarbeiter investieren mit dem klaren Ziel, die Führungskultur zu stärken, Unternehmertum in der GERRY WEBER Gruppe zu fördern und gleichzeitig die Fehlerkultur zu verbessern. Geplant ist darüber hinaus eine Mitarbeiterzufriedenheitsumfrage im Jahr 2022. Ein Konzept zur Steigerung der Arbeitgeberattraktivität soll ebenfalls im nächsten Jahr erarbeitet werden.

Unsere Ausrichtung ist klar: Wir wollen in der von der Zeitschrift Textilwirtschaft veröffentlichten Rangliste der attraktivsten Arbeitgeber dauerhaft unter den TOP 10 der Branche sein.

Nachhaltigkeit

Mittelfristiges Ziel der GERRY WEBER International AG ist es, nach der erfolgreichen Sanierung wieder profitabel zu wachsen. Profitabilität ist die Basis jedes Wirtschaftens. Gleichzeitig verpflichten wir uns zu einer verantwortungsbewussten und nachhaltigen Unternehmensführung. Nachhaltiges Handeln entlang der gesamten Wertschöpfungskette ist Teil unseres Selbstverständnisses und ein Grundprinzip unserer unternehmerischen Verantwortung. Diese umfasst für die GERRY WEBER International AG verschiedenste Bereiche ökologischer, sozialer und ökonomischer Natur.

Unser erklärtes Ziel ist es, unseren CO₂-Fußabdruck in der Lieferkette zu reduzieren. Daher werden wir im Geschäftsjahr 2021 eine unternehmensweite Nachhaltigkeitsagenda aufsetzen, für uns wichtige Handlungsfelder definieren und Maßnahmen auf diesen Handlungsfeldern in Angriff nehmen.

Die Gesamtverantwortung für das Thema Nachhaltigkeit liegt beim Vorstand. Strategisch und operativ wird das Thema in der Abteilung Corporate Social Responsibility gesteuert und umgesetzt. Die Abteilung organisiert die Aktivitäten der involvierten Fachbereiche Beschaffung, Energiemanagement und Supply Chain Management. In unseren Lieferländern überwachen und schulen Mitarbeiter der Abteilung die Einkaufs- und Qualitätssicherungsteams vor Ort zu allen Umwelt- und Sozialstandard-Themen.

Auch die operativen Bereiche befassen sich heute stärker denn je mit dem Thema Nachhaltigkeit, etwa was den Einsatz innovativer nachwachsender (z. B. Pfefferminze) oder up- bzw. recycelter Materialien in unseren Produkten angeht (z. B. Polyester). Darüber hinaus beschäftigen wir uns intensiv mit dem Auf- und Ausbau einer Kreislaufwirtschaft für unsere Produkte.

Unsere Nachhaltigkeits-Aktivitäten wollen wir ab diesem Geschäftsjahr wieder ausführlich für unsere Stakeholder dokumentieren. Um zu wissen, welche Themen diese als besonders wichtig erachten, werden wir eine umfassende Wesentlichkeitsanalyse durchführen und auf dieser Basis wieder einen jährlichen Nachhaltigkeitsbericht für die GERRY WEBER International AG erstellen.

WIRTSCHAFTS- UND BRANCHENBERICHT

Für GERRY WEBER als internationalem Mode- und Lifestylekonzern hat das Konsumverhalten der Verbraucherinnen einen maßgeblichen Einfluss auf die Umsatz- und Ergebnisentwicklung. Dabei steht das Konsumverhalten grundsätzlich immer noch in enger Beziehung zur jeweiligen wirtschaftlichen Entwicklung der einzelnen regionalen Märkte, in denen GERRY WEBER operiert. Die gesamtwirtschaftliche Entwicklung, Konsumausgaben und verfügbare Haushaltseinkommen unserer Zielgruppen sind somit ein Gradmesser für die Lage des gesamtwirtschaftlichen Umfelds, in dem wir tätig sind. Dies gilt, obwohl gerade in Deutschland, dem mit Abstand wichtigsten Markt für GERRY WEBER, zunehmend zu konstatieren ist, dass sich die Ausgaben für Bekleidung von der Entwicklung der allgemeinen wirtschaftlichen Situation entkoppeln. Der Anteil der Bekleidungsausgaben an den gesamten Konsumausgaben sinkt seit geraumer Zeit. Zudem spielen für uns weitere strukturelle Faktoren, wie beispielsweise neue Konsumtrends, eine Rolle. Zu diesen für uns relevanten Trends zählen derzeit unter anderem der fortlaufende Rückgang der Kundenfrequenz in den Innenstädten, der kontinuierlich wachsende Online-Handel sowie die damit verbundene stärkere Preistransparenz und das stetig steigende Warenangebot, welches aus der immer noch anhaltend wachsenden Präsenz neuer Wettbewerber resultiert.

Gesamtwirtschaftliches Umfeld

Die Weltwirtschaft (gemessen am Bruttoinlandsprodukt (BIP)) ist im Kalenderjahr 2020 nach Daten des Internationalen Währungsfonds (IWF) um geschätzt 3,3% aufgrund der Corona-Krise und der damit einhergehenden Beschränkung wirtschaftlicher Tätigkeiten eingebrochen. So lasteten vor allem ein Anstieg der Sparquoten sowie ein deutlicher Nachfragerückgang im Zusammenhang mit den Lockdown- und Quarantänemaßnahmen auf dem allgemeinen Konsum. Zudem haben Unternehmen im Zuge der anhaltend hohen Unsicherheiten damit begonnen, Investitionen auszusetzen. Allerdings war der Rückgang nicht so drastisch wie noch im Oktober 2020 bzw. Juni 2020 befürchtet, als der IWF noch von einem Rückgang des BIP von -4,4% bzw. -5,2% ausging. Ausschlaggebend für dieses Ergebnis waren laut IWF die Niedrigzinspolitik und massive Hilfsprogramme der Zentralbanken und Regierungen.

Wirtschaftliche Entwicklung in Deutschland

In Deutschland ging das Bruttoinlandsprodukt (BIP) im Jahr 2020 laut Statistischem Bundesamt gegenüber dem Vorjahr preisbereinigt um 4,9% zurück. Die Coronapandemie hinterließ deutliche Spuren in nahezu allen Wirtschaftsbereichen. Die Produktion war sowohl in den Dienstleistungsbereichen als auch im Produzierenden Gewerbe teilweise massiv eingeschränkt.

Der vom Statistischem Bundesamt zusammengefasste Wirtschaftsbereich Handel, Verkehr und Gastgewerbe verzeichnete einen deutlichen preisbereinigten Rückgang der Wirtschaftsleistung um 6,3%. Während der Onlinehandel deutlich zunahm, waren der stationäre Handel und das Gastgewerbe zum Teil tief im Minus. Die privaten Konsumausgaben sanken mit 6,0% so stark wie noch nie zuvor.

Konsumverhalten in Deutschland

Mit einem Gesamtanteil am Konzernumsatz der GERRY WEBER Gruppe von 56,7% ist Deutschland unser mit Abstand größter Markt.

In Deutschland misst der Konsumklimaindex der GfK die Verbraucherstimmung aus den Indikatoren „Konjunkturerwartung“, „Einkommenserwartung“ und „Anschaffungsneigung“. Der Indikator soll die Entwicklung des privaten Verbrauchs erklären. Der GfK-Index zeigte für das Kalenderjahr 2020 einen deutlichen Rückgang von 9,7 Punkten auf -6,8 Punkte. Damit hat die Coronapandemie massive Auswirkungen auf die Verbraucherstimmung. Im Mai erreichte der Index mit -23,1 Punkten den niedrigsten je gemessenen Wert. Zwar stieg der Gesamtindikator in den Sommermonaten wieder, die zweite Corona-Welle mit stark ansteigenden Infektionszahlen im Herbst/Winter 2020 hat den leichten Optimismus der Konsumenten dann wieder schwinden lassen.

Im Februar 2021 fiel der Index auf einen Wert von -15,6 Punkten, im März erholte sich die Verbraucherstimmung etwas und der Indexwert stieg auf -12,7 Punkte. Für April 2021 wird eine deutliche Erholung der Verbraucherstimmung und ein Indexwert von -6,2 Punkten prognostiziert.

Deutscher Textilhandel

Im Vergleich zum Vorjahr verloren die Modehandelsunternehmen laut TW-Testclub der Zeitschrift TextilWirtschaft auf Jahressicht rund 30% ihrer Erlöse (2019: minus 2%). Damit waren die Auswirkungen moderater als zunächst in der ersten Jahreshälfte befürchtet, als das Minus noch bei 35% gelegen hatte. Insgesamt aber fehlen dem stationären Modehandel aufgrund der behördlichen Schließungsanordnungen im Frühjahr sowie im Herbst/Winter knapp 40 Verkaufstage in 2020, davon acht Samstage.

Im Januar und Februar 2021 verzeichneten die Modehandelsunternehmen laut TW-Testclub aufgrund des Lockdowns einen Umsatzrückgang von -78 % bzw. -74 %.

Europäische Union

Mit einem Anteil von 29,2% am Konzernumsatz der GERRY WEBER Gruppe sind die Länder der Europäischen Union unser zweitgrößter Markt. Das Bruttoinlandsprodukt in den EU-Mitgliedsstaaten ging nach Berechnungen des IWF drastisch zurück, und zwar um -6,6%. Länder wie Frankreich, Spanien und Italien waren von der Coronapandemie besonders getroffen. In Frankreich ging das Bruttoinlandsprodukt um 8,2%, in Italien um 8,9% und in Spanien um 11,0% zurück.

Die große Divergenz zwischen den einzelnen Mitgliedstaaten spiegelt wider, wie unterschiedlich das jeweilige öffentliche Gesundheitswesen der Staaten auf die Coronapandemie reagiert und wie flexibel und anpassungsfähig sich die Wirtschaft auf sich verändernde Rahmenbedingungen und Trends einstellen kann.

Russland

Russland ist für die GERRY WEBER Gruppe mit einem Umsatzanteil von 4,7 % (Vorjahr: 3,7 %) ein relevanter internationaler Markt.

Im Kalenderjahr 2020 ging die russische Wirtschaft laut IWF um 3,1 % zurück, nach einem leichten Wachstum von

1,1% im Vorjahr. In Russland gab es auch Einschränkungen der wirtschaftlichen Aktivitäten aufgrund der Coronapandemie, im Vergleich zu anderen europäischen Ländern waren diese regional und sehr moderat.

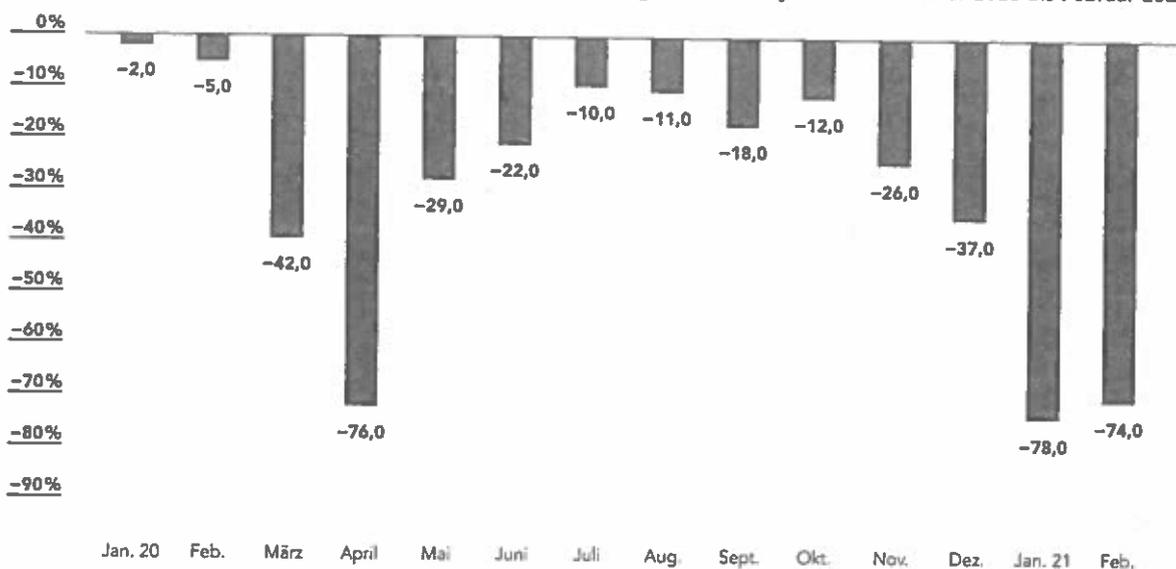
Gesamteinschätzung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen im Berichtszeitraum

Der stationäre Modehandel hatte 2020 mit vielen Widrigkeiten zu kämpfen: zu der schon bestehenden eingetrübten Konsumstimmung für Modeartikel und den sinkenden Frequenzen in den Innenstädten kam im Geschäftsjahr 2020 die Coronapandemie und in Folge eine staatlich verordnete Schließung des stationären Einzelhandels im Frühjahr und Winter. Für die GERRY WEBER Gruppe bedeutet dies, dass unsere Filialen in Deutschland und auch unsere Retail-Flächen in den meisten Ländern außerhalb Deutschlands nicht mehr für den Kundenverkehr verfügbar waren.

In Deutschland verloren die Modehandelsunternehmen im Vergleich zum Vorjahr laut TW-Testclub der Textil-Wirtschaft auf Jahressicht rund 30 % ihrer Erlöse (2019: -2 %). Insgesamt fehlen dem stationären Modehandel aufgrund des Shutdown im Frühjahr sowie im Winter knapp 40 Verkaufstage in 2020, davon acht Samstage.

Insgesamt waren die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen im Berichtszeitraum deutlich herausfordernder als ohnehin schon in den Vorperioden.

Umsatzentwicklung im deutschen stationären Modehandel im Vergleich zum Vorjahresmonat Januar 2020 bis Februar 2021



Quelle: TW-Testclub der Zeitschrift TextilWirtschaft

ERTRAGS-, VERMÖGENS- UND FINANZLAGE

Das Geschäftsjahr 2020 mit Bilanzstichtag 31. Dezember 2020 umfasst einen Zeitraum von zwölf Monaten, während das Rumpfgeschäftsjahr 2019 mit Bilanzstichtag 31. Dezember 2019 einen Zeitraum von neun Monaten umfasste. Alle Berichtswerte sind daher mit dem Vorjahreszeitraum nur bedingt vergleichbar.

Umsatzentwicklung

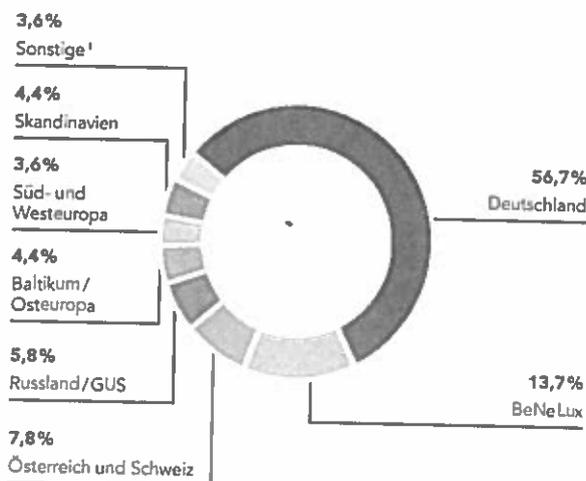
Im Geschäftsjahr 2020 erreichte der Konzernumsatz der GERRY WEBER International AG EUR 278,2 Mio. (Vorjahr EUR 330,5 Mio.). Wir haben damit trotz der im Frühjahr nicht absehbaren Filialschließungen im Dezember unsere ursprüngliche Umsatz-Prognose von EUR 260 Mio. bis EUR 280 Mio. am oberen Ende der Bandbreite erreicht.

Die Umsatzentwicklung war wesentlich geprägt von den Corona bedingten Schließungen unserer Filialen im Frühjahr und im Dezember, hohen Rabatten in Folge der Schließungen sowie weiteren restrukturierungsbedingten Filialaufgaben im Jahresverlauf 2020.

In Deutschland erreichte der Umsatz des GERRY WEBER Konzerns EUR 157,8 Mio. (Vorjahr EUR 195,0 Mio.). Dies entspricht einem Umsatzanteil von 56,7% (Vorjahr: 59,0%). Folglich wurden 43,3% (Vorjahr: 41,0%) des Konzernumsatzes in Märkten außerhalb Deutschlands erwirtschaftet.

Relevante Märkte für die GERRY WEBER Gruppe außerhalb Deutschlands sind die BeNeLux Länder mit 13,7% (Vorjahr: 13,5%), Russland / GUS mit 5,8% (Vorjahr: 4,4%), Österreich mit 5,2% (Vorjahr: 5,2%) und Osteuropa / Baltikum mit 4,4% (Vorjahr 4,0%) Umsatzanteil. Positiv hervorzuheben ist, dass wir in Russland mit Abschluss des

Umsatz Geschäftsjahr 2020 nach Regionen



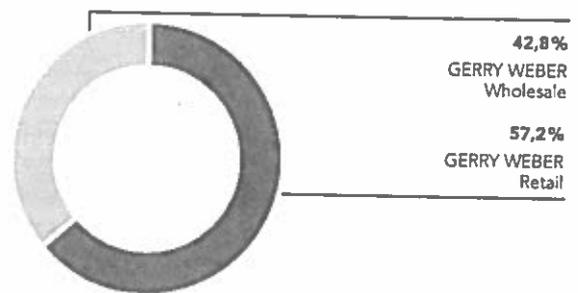
Sonstige: Mittlerer Osten, UK/Irland/Island, Nordamerika und Far East/ROW

Insolvenzverfahrens unseren Expansionskurs fortsetzen konnten.

Die GERRY WEBER International AG unterteilt die **Segmentberichterstattung** in Retail und Wholesale. Im Retail-Segment werden die Kollektionen der GERRY WEBER Marken über von uns in Eigenregie geführte Verkaufsflächen (GERRY WEBER Stores, Monolabel Stores, Concession-Flächen und Factory Outlets) und Online-Shops direkt an die Endkundin vertrieben. Charakteristisch für den eigenen Retail sind neben eigenen Flächen auch eigenes Personal sowie das volle Warenrisiko.

Das Segment Wholesale beliefert unsere Handelspartner mit unseren Kollektionen der GERRY WEBER Marken GERRY WEBER, TAIFUN und SAMOON. Hier unterscheiden wir 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.

Umsatz Geschäftsjahr 2020 nach Segmenten



Im Segment Retail erreichte die GERRY WEBER Gruppe im Geschäftsjahr 2020 einen Umsatz von EUR 159,2 Mio. (Vorjahr EUR 210,4 Mio.). Der Anteil am Konzernumsatz hat sich entsprechend auf 57,2% (Vorjahr 63,7%) reduziert.

Wir haben im Jahresverlauf netto 55 Verkaufsflächen geschlossen und die Zahl unserer eigenen Geschäfte der Marken GERRY WEBER, TAIFUN und SAMOON auf 569 reduziert (624 zum 31. Dezember 2019).

Auf vergleichbarer Fläche (d.h. ohne Expansion und Schließungen) ging der Retail Umsatz in 2020 insbesondere aufgrund der Corona Auswirkungen um 32,7% zurück.

Online hat das Segment GERRY WEBER Retail einen Umsatz von EUR 23,0 Mio. (Vorjahr: EUR 20,0 Mio.) erwirtschaftet.

Zum 31. Dezember 2020 gab es im Wholesale-Segment 241 durch Franchise-Partner geführte GERRY WEBER Stores sowie 1.754 Shop-in-Shop-Flächen auf den Verkaufsflächen unserer Handelspartner. Zum 31. Dezember 2020 unterhielt GERRY WEBER Vertriebsstrukturen in

weltweit mehr als 59 Ländern (zum 31. Dezember 2019 mehr als 60 Länder).

Mit ihren Wholesale Kunden hat die GERRY WEBER Gruppe im Geschäftsjahr 2020 einen Umsatz von EUR 119,0 Mio. (Vorjahr EUR 120,1 Mio.) erwirtschaftet. Der Anteil am Konzernumsatz hat sich entsprechend auf 42,8% (Vorjahr 36,3%) erhöht.

Online hat das Segment GERRY WEBER Wholesale einen Umsatz von EUR 4,4 Mio. (Vorjahr: EUR 2,1 Mio.) erwirtschaftet.

Nach Marken betrachtet lieferte GERRY WEBER mit einem Umsatzanteil von 71,3% (Vorjahr: 72,5%) den mit Abstand größten Umsatzbeitrag. TAIFUN und SAMOON konnten im Geschäftsjahr 2020 ihre Erlösbeiträge beide leicht steigern. TAIFUN erreichte einen Anteil von 21,5% (Vorjahr: 21,2%) und SAMOON einen von 7,2% (Vorjahr: 6,3%).

Umsatz Geschäftsjahr 2020
nach Marken



Ertragslage

Die sonstigen betrieblichen Erträge im Geschäftsjahr 2020 beliefen sich auf EUR 13,3 Mio. nach 176,5 Mio. im Vorjahreszeitraum. Im Vorjahreszeitraum entfielen allein EUR 167,5 Mio. auf Sanierungsgewinn (2020: EUR 2,0 Mio.) aus der quotalen Ausbuchung von Insolvenzverbindlichkeiten. Die Erträge enthalten 2020 auch öffentliche Corona-Behilfen und Öffentliche Zuschüsse von EUR 2,1 Mio.

Im Geschäftsjahr 2020 wurden Bestandsminderungen von EUR 15,7 Mio. gebucht (Vorjahr EUR 19,8 Mio.). Im Geschäftsjahr 2020 wurden Corona bedingte Abwertungen von EUR 9,2 Mio. vorgenommen. Zudem waren wie in den Vorjahren vorgenommene Filialschließungen und ein optimiertes und strafferes Warenmanagement für die Bestandsminderungen verantwortlich.

Der Materialaufwand im Geschäftsjahr 2020 lag bei EUR 106,4 Mio. (Vorjahr: EUR 117,2 Mio.). Die Materialaufwandsquote unter Einbeziehung der Bestandsveränderungen verschlechterte sich aufgrund von Abwertungen auf 43,9% nach 41,4% im Vorjahr.

Die Rohertragsmarge lag im Geschäftsjahr 2020 bei 56,1% nach 58,6% im Vorjahr. Wir berechnen die Rohertragsmarge aus dem Umkehrwert des um die Bestandsveränderungen ergänzten Materialaufwands im Verhältnis zum Umsatz.

In den Personalaufwendungen für das Geschäftsjahr 2020 sind restrukturierungsbedingt Abfindungszahlungen für ehemalige Vorstandsmitglieder und Mitarbeiter von EUR 5,0 Mio. enthalten. Im Vorjahreszeitraum fielen Restrukturierungsaufwendungen von EUR 2,0 Mio. an. Trotz dieser höheren zusätzlichen Aufwendungen in 2020 sind die Personalaufwendungen mit EUR 85,6 Mio. im Vergleich zum Vorjahr deutlich gesunken (Vorjahreszeitraum (9 Monate): EUR 83,0 Mio.). Die Personalaufwandsquote lag aufgrund des niedrigeren Umsatzes in 2020 bei 30,8% nach 25,1% im Vorjahr. Rechnet man die restrukturierungsbedingten Aufwendungen heraus, ergibt sich eine Personalaufwandsquote für 2020 von 29,0% in 2020 (Vorjahr: 24,5%). Die durchschnittliche Zahl der Mitarbeiter hat sich im Geschäftsjahr 2020 nochmals vermindert. Sie lag in 2020 bei 2.497 nach 3.361 für den Zeitraum des Rumpfgeschäftsjahres 2019.

Die planmäßigen Abschreibungen des Konzerns beliefen sich im Geschäftsjahr 2020 auf EUR 49,1 Mio. nach EUR 46,8 Mio. im Rumpfgeschäftsjahr 2019 und sind damit in Relation zum kürzeren Vorjahreszeitraum (9 Monate) weiter gesunken. Im Geschäftsjahr 2020 sind keine außerplanmäßigen Abschreibungen vorgenommen worden.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen betrugen im Geschäftsjahr 2020 EUR 86,0 Mio. (Vorjahr: EUR 110,1 Mio.) und sind somit ebenfalls deutlich gesunken. Während im Vorjahr insgesamt EUR 24,4 Mio. Restrukturierungsaufwendungen angefallen waren, betrugen diese im Berichtsjahr EUR 4,0 Mio. Deutlich zurückgegangen sind auch die Raumkosten, die im Geschäftsjahr 2020 EUR 10,8 Mio. betrugen (Vorjahr: EUR 22,3 Mio.).

Mit Anwendung der Leasingbilanzierung nach IFRS 16 ergeben sich im Vergleich zur bis dahin anzuwendenden Bilanzierung Entlastungen im sonstigen betrieblichen Aufwand von EUR 38,1 Mio. (Vorjahr EUR 37,9 Mio.) und im sonstigen betrieblichen Ertrag von EUR 0,2 Mio. Demgegenüber standen die Abschreibungen gemäß IFRS 16 von EUR 32,9 Mio. (Vorjahr EUR 30,8 Mio.), sodass die Netto-Entlastung im EBIT bei EUR 5,4 Mio. (Vorjahr EUR 7,1 Mio.) liegt.

Das Konzernergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (Konzern EBITDA reported) betrug EUR -2,5 Mio. nach EUR 176,7 Mio. im Rumpfgeschäftsjahr 2019. Das EBITDA reported in 2019 war insbesondere aufgrund der Sanierungserträge aus der quotalen Ausbuchung von Insolvenzverbindlichkeiten deutlich positiv. Die ausgewiesene EBITDA-Marge verringerte sich im Berichtszeitraum demzufolge auf -0,9% nach 53,5% im Vorjahreszeitraum. Ohne die Effekte aus der Anwendung der Leasingbilanzierung gemäß IFRS 16 lag das normalisierte Konzern EBITDA 2020 bei EUR -40,8 Mio. (Vorjahr: EUR 138,8 Mio.) und die normalisierte EBITDA-Marge bei -14,7% (Vorjahr 42,0%). Wir haben damit unsere Prognose aus dem April 2020, dass das normalisierte Konzern EBITDA im mittleren zweistelligen Millionenbereich negativ sein wird, ebenfalls erreicht.

Unter Einbeziehung der Abschreibungen errechnet sich ein operatives Konzernergebnis (Konzern-EBIT reported) für das Geschäftsjahr 2020 von EUR -51,7 Mio. (Vorjahr: EUR 130,0 Mio.) und eine EBIT-Marge (reported) von -18,6% (Vorjahr: 39,3%).

Ohne die Effekte aus der Anwendung der Leasingbilanzierung gemäß IFRS 16 lag das normalisierte Konzern-EBIT 2020 bei EUR -57,1 Mio. (Vorjahr: EUR 122,9 Mio.) und die normalisierte EBIT-Marge bei -20,5% (Vorjahr 37,2%).

Das Finanzergebnis des GERRY WEBER Konzerns hat sich im Berichtszeitraum von EUR -8,5 Mio. auf EUR -14,3 Mio. aufgrund höherer Zinsaufwendungen verschlechtert. Die höheren Zinsaufwendungen sind auf höhere Zinsen für Insolvenzverbindlichkeiten ab Wirksamkeit des Insolvenzplans zurückzuführen sowie auf Zinsen für Darlehensmitteln der Plansponsoren.

Nach Abzug der Steuern vom Einkommen und Ertrag ergibt sich ein Konzernfehlbetrag für das Geschäftsjahr 2020 von EUR -65,4 Mio. Im Vorjahr war ein Konzernjahresüberschuss von EUR 119,3 Mio. ausgewiesen worden.

Das Ergebnis je Aktie berücksichtigt im Geschäftsjahr 2020 1.126.096 durchschnittlich im Umlauf befindliche Aktien. Demgemäß betrug das Ergebnis je Aktie EUR -58,12 (Vorjahr: EUR 105,96) bezogen auf die zur besseren Vereinbarkeit angewendete selbe durchschnittliche Aktienzahl.

Vermögenslage

Die Bilanzsumme des GERRY WEBER Konzerns ging zum Bilanzstichtag 31. Dezember 2020 deutlich zurück auf EUR 433,0 Mio. Zum 31. Dezember 2019 hatte die Bilanzsumme bei EUR 580,7 Mio. gelegen. Der Rückgang der Bilanzsumme ist auf die Reduzierung und die planmäßige Fortentwicklung im Bereich der Nutzungsrechte, geringere Investitionen, Bestandsabbau und Wertberichtigungen der Vorräte sowie geringere liquide Mittel und geringere Forderungen zurückzuführen.

Gemäß IFRS 16 sind Leasingverpflichtungen innerhalb des Anlagevermögens als Nutzungsrechte zu erfassen. Der Wert der bilanzierten Nutzungsrechte zum Stichtag 31. Dezember 2020 beträgt EUR 179,2 Mio. (zum 31. Dezember 2019: 236,0 Mio.) Auf der Passivseite werden zum Stichtag kurz- und langfristige Verbindlichkeiten aus Nutzungsrechten von insgesamt EUR 181,4 Mio. ausgewiesen (Vorjahr: EUR 237,8 Mio.).

Im Vorratsvermögen erfolgten Corona bedingte Wertminderungen von EUR 9,2 Mio. (Vorjahr: EUR 0,9 Mio.) aufgrund nicht abverkaufter Ware. Diese wurden auch auf die Herbst-/Winterkollektion in Folge der erwartbaren Fortentwicklungen der Lockdown Maßnahmen vorgenommen.

Am 31. Dezember 2020 lag das Vorratsvermögen bei EUR 46,7 Mio. nach EUR 65,1 Mio. am 31. Dezember 2019. Dieser Rückgang ist Corona bedingt und auf ein reduziertes Einkaufsvolumen und erhöhte Wertberichtigungen unserer Ware zurückzuführen.

Die liquiden Mittel im Konzern gingen auf EUR 85,2 Mio. zurück (zum 31. Dezember 2019: EUR 126,9 Mio.). Der Rückgang ist vor allem auf Auszahlungen aus der Umsetzung des Insolvenzplans sowie den Corona bedingten Umsatzausfall aufgrund der Filialschließungen zurückzuführen. In den zum 31. Dezember 2020 ausgewiesenen flüssigen Mitteln sind auch Treuhandkonten mit einem Saldo von EUR 21,1 Mio. (zum 31. Dezember 2019: EUR 61,7 Mio.) enthalten. Diese unterliegen Verfügungsbeschränkungen und dienen dem Ausgleich von Insolvenzverbindlichkeiten.

Das Eigenkapital umfasst das gezeichnete Kapital und die Rücklagen des Konzerns. Das gezeichnete Kapital der GERRY WEBER International AG wurde mit Eintragung in das Handelsregister am 25. Juni 2020 von EUR 1.025.000,00 um EUR 195.238,00 auf EUR 1.220.238,00 erhöht. Ein Aufgeld von EUR 1.952,38 wurde in die Kapitalrücklage eingestellt.

Im Geschäftsjahr 2020 hat sich die Kapitalrücklage um EUR 0,9 Mio. erhöht. Ausschlaggebend hierfür ist, dass ein Teil der Insolvenzgläubiger in 2020 seine Forderungen in Wandelschuldverschreibungen umgewandelt hat und der enthaltene Eigenkapitalanteil der Kapitalrücklage zugeführt wurde.

Der im Geschäftsjahr 2020 erzielte Verlust von EUR 65,4 Mio. schlug sich in einem entsprechenden Rückgang des Eigenkapitals nieder. Zum 31. Dezember 2020 betrug das Eigenkapital des GERRY WEBER Konzerns EUR 56,1 Mio. (Vorjahr: EUR 121,4 Mio.).

Die langfristigen Verbindlichkeiten beliefen sich zum 31. Dezember 2020 auf EUR 268,4 Mio. (Vorjahr: EUR 277,7 Mio.). Darin enthalten sind die langfristigen Bestandteile der Verbindlichkeiten aus Nutzungsrechten gemäß IFRS 16 von EUR 151,0 Mio., langfristige Verbindlichkeiten gegenüber Insolvenzgläubigern von EUR 86,0 Mio. sowie Darlehen der Plansponsoren von EUR 23,5 Mio.

Als Folge der COVID-19-Pandemie wurden im April und Mai 2020 mit einer Vielzahl von Gläubigern neue Vereinbarungen hinsichtlich ihrer Ansprüche gegen die Gesellschaft getroffen. Im Kern wurde vereinbart, dass diese Gläubiger 35% ihrer Forderungen bis zum 31. Dezember 2023 stunden. Folglich haben sich die langfristigen Verbindlichkeiten gegenüber Insolvenzgläubigern erhöht und die kurzfristigen Verbindlichkeiten entsprechend verringert.

Der zum 31. Dezember 2020 ausgewiesene Betrag des Darlehens der Plansponsoren ist zum 31. Dezember 2023 endfällig. In Folge der oben genannten Reduzierung des kurzfristigen Anteils der Verbindlichkeiten der Insolvenzgläubiger wurde das Darlehen der Plansponsoren in der Berichtsperiode entsprechend erhöht.

Die sonstigen kurzfristigen Rückstellungen im GERRY WEBER Konzern gingen zum 31. Dezember 2020 zurück auf EUR 19,5 Mio. (Vorjahr: EUR 31,6 Mio.). Der Rückgang ist im Wesentlichen auf den Verbrauch der zuvor gebildeten Restrukturierungsrückstellung zurückzuführen.

Die kurzfristigen Verbindlichkeiten aus Nutzungsrechten sind per Ende Dezember 2020 um EUR 12,6 Mio. zurückgegangen auf EUR 30,4 Mio. Diese Verbindlichkeiten resultieren aus der Anwendung von IFRS 16 und betreffen den Teil der Verpflichtungen, der im Geschäftsjahr 2021 voraussichtlich zur Auszahlung kommen wird.

Entsprechend belaufen sich die kurzfristigen Verbindlichkeiten zum 31. Dezember 2020 auf EUR 108,5 Mio. (31. Dezember 2019: EUR 181,5 Mio.).

Das Net Working Capital des Konzerns als Saldo aus kurzfristigen operativen Vermögenswerten und Verpflichtungen liegt per Ende Dezember 2020 bei EUR 31,5 Mio. nach EUR 50,4 Mio. zum 31. Dezember 2019.

Finanzlage

Das Finanzmanagement der Gruppe umfasst das Steuern der Liquidität, das Absichern von Zins- und Währungsschwankungen, die Finanzierung der GERRY WEBER Gruppe, die Vergabe von Bürgschaften und Patronats-erklärungen sowie die Kommunikation mit Rating-Agenturen. Die Verantwortung dafür trägt die Abteilung Finance in der Zentrale in Halle/Westfalen. Wesentliches Ziel und Hauptaufgabe der Abteilung ist es, die Refinanzierung der GERRY WEBER Gruppe in 2023 abzusichern. Neben dem Erhalt der finanziellen Stabilität der Gruppe sollen die finanziellen Risiken und Kapitalkosten minimiert werden.

Die Finanzstrategie der Gruppe baut auf den Grundsätzen und Zielen des Finanzmanagements auf und berücksichtigt neben den Interessen der Eigenkapitalgeber auch die Ansprüche der Fremdkapitalgeber. Wesentlicher Bestandteil der Strategie ist, klare Prioritäten zur Verwendung der verfügbaren Liquidität zu entwickeln.

Im Geschäftsjahr 2020 betrug der Mittelzufluss aus operativer Geschäftstätigkeit EUR 17,8 Mio. (Vorjahr: EUR 63,5 Mio.). Der Rückgang gegenüber dem Vorjahreszeitraum ist vor allem Corona bedingt und auf einen deutlichen Rückgang des operativen Ergebnisses zurückzuführen.

Der Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit erreichte EUR 9,2 Mio. nach EUR 55,5 Mio. im Vorjahreszeitraum.

Der Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit bezifferte sich aufgrund geringerer Investitionen im Geschäftsjahr 2020 auf EUR -4,7 Mio. (Vorjahreszeitraum EUR -7,7 Mio.), der Mittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit betrug per Saldo EUR -62,8 Mio. (Vorjahreszeitraum EUR 6,2 Mio.). So wurden im Geschäftsjahr 2020 Insolvenzverbindlichkeiten von EUR -18,6 Mio. sowie Darlehen gegenüber den Plansponsoren von EUR -12,3 Mio. getilgt. Zudem gab es einen Mittelabfluss von EUR 32,2 Mio. aus der Tilgung von Verbindlichkeiten für Nutzungsrechte.

Der Finanzmittelbestand verringerte sich in der Berichtsperiode somit insgesamt um EUR 59,2 Mio., so dass per Ende des Geschäftsjahres 2020 ein Finanzmittelbestand von EUR 67,8 Mio. zu verzeichnen war.

Im Berichtsjahr konnten die Gesellschaften des Konzerns ihre fälligen Zahlungsverpflichtungen jederzeit bedienen. Aus aktueller Sicht und auf Basis der Vereinbarungen zur Sicherung der Liquidität ist die Liquidität auch für das Jahr 2021 und die Folgejahre gesichert. Es wird auf die weitergehenden Erläuterungen im Risikobericht verwiesen.

Zielerreichung / Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Lage

Die Geschäftsentwicklung der GERRY WEBER International AG stand im Berichtszeitraum unter starkem Einfluss der weltweit grassierenden Coronavirus-Pandemie. Die fehlenden fast 40 Verkaufstage aufgrund behördlich angeordneter Schließungen im Frühjahr und im Winter führen zu einem unwiederbringlichen Umsatzausfall von mehr als EUR 100 Mio. Wir haben unmittelbar nach Schließung der Filialen ein umfangreiches Zukunftskonzept für unser Unternehmen erarbeitet, welches Teilstundung von Forderungen sowie den sozialverträglichen Abbau von mehr als 200 Arbeitsplätzen vorsieht. Zudem haben wir Verträge neuverhandelt, mit dem Ziel, die Liquidität des Unternehmens zu sichern und mit den Plansponsoren eine Aufstockung der Betriebsmittellinie erreicht.

Zentrale Steuerungsgrößen unseres wirtschaftlichen Erfolgs sind für uns der **Konzernumsatz** sowie angesichts der Restrukturierungssituation des Unternehmens das normalisierte operative Konzernergebnis vor Steuern, Zinsen und Abschreibungen (**normalisiertes EBITDA**) ohne Berücksichtigung von Effekten aus der anzuwendenden Leasingbilanzierung nach IFRS 16. Im Rahmen der jährlichen Budgetplanung werden Zielvorgaben für diese Steuerungsgrößen ermittelt.

Umsatz und Ergebnis im Geschäftsjahr 2020 wie erwartet

Im Geschäftsjahr 2020 erreichte der Konzernumsatz der GERRY WEBER International AG EUR 278,2 Mio. Wir haben damit trotz der zum Zeitpunkt der Prognoseerstellung am 7. April 2020 noch nicht absehbaren Filialschließungen im Dezember 2020 unsere ursprüngliche Umsatz-Prognose von EUR 260 Mio. bis EUR 280 Mio. am oberen Ende der Bandbreite erreicht.

Das Konzernergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (Konzern EBITDA reported) erreichte EUR -2,5 Mio. nach EUR 176,7 Mio. im Rumpfgeschäftsjahr 2019. Die ausgewiesene EBITDA-Marge verringerte sich im Berichtszeitraum demzufolge auf -0,9 % nach 53,5% im Vorjahreszeitraum.

Ohne die Effekte aus der Anwendung der Leasingbilanzierung gemäß IFRS 16 lag das normalisierte Konzern EBITDA im Geschäftsjahr 2020 bei EUR -40,8 Mio. (Vorjahr: EUR 138,8 Mio.). Wir haben damit unsere Prognose aus dem April 2020, dass das normalisierte Konzern EBITDA im mittleren zweistelligen Millionenbereich negativ sein wird, ebenfalls erreicht.

Segmentberichterstattung

Auf Grundlage der internen Steuerung und Berichterstattung unterteilt die GERRY WEBER Gruppe ihr Geschäftsmodell in die zwei Segmente Retail und Wholesale.

Die beiden Segmente Retail und Wholesale bilden die Geschäftsvorfälle der Marken GERRY WEBER, TAIFUN und SAMOON ab. Sämtliche Entwicklungs- und Fertigungsprozesse dieser Marken einschließlich Transport und Logistik werden dabei diesen beiden Segmenten zugeordnet. Entsprechend werden alle Erträge und Aufwendungen sowie das Vermögen und die Schulden, die der Produktentwicklung und beschaffung zugerechnet werden können, auf die beiden Vertriebssegmente verteilt. Die Erträge und Aufwendungen sowie das Vermögen und die Schulden der Holdinggesellschaft werden in Form von Corporate Charges sowie Corporate Assets den Segmenten entsprechend ihrer Zurechenbarkeit ebenfalls anteilig zugeordnet.

GERRY WEBER Retail

Der Umsatz unseres Segments Retail umfasst die Umsätze unserer Marken auf den in Eigenregie geführten Verkaufsflächen sowie den eigenen Online-Shops. Er belief sich im Geschäftsjahr 2020 auf EUR 159,2 Mio. (Vorjahr: EUR 210,4 Mio.).

Im Geschäftsjahr 2020 haben wir 15 Retail Flächen neu eröffnet. Gleichzeitig wurden 70 Standorte aufgegeben, so dass wir unser Verkaufsnetz netto um 55 Flächen reduziert haben. Am 31. Dezember 2020 gab es im Retail-Segment somit 569 (Vorjahr: 624) Verkaufsflächen im In- und Ausland.

Die Verkaufsfläche reduzierte sich aufgrund der Schließungen von 96.664 qm Ende 2019 auf 90.690 qm zum 31. Dezember 2020. Der Großteil der Schließungen betraf fortgesetzt den deutschen Markt.

Der Personalaufwand im Segment Retail lag bei EUR 62,6 Mio. und ist damit in Relation zum kürzeren Vorjahreszeitraum von 9 Monaten weiter gesunken (Vorjahr: EUR 65,8 Mio.). Die Zahl der Mitarbeiter ging nochmals deutlich zurück von 2.877 auf 2.050 im Jahresdurchschnitt.

Das Retail-EBITDA betrug EUR -2,8 Mio. (Vorjahr: EUR 133,5 Mio.). Das EBIT in diesem Segment betrug EUR -38,7 Mio. (Vorjahr: EUR 91,8 Mio.) Die Entwicklung beider Kennzahlen ist vor allem Corona bedingt und auf die vorgenommenen Schließungen von eigenen Retail-Stores zurückzuführen.

Das Retail-Vermögen ging auf EUR 237,3 Mio. zurück nach EUR 326,8 Mio. zum 31. Dezember 2019. Hintergrund sind vor allem die weiteren Schließungen von eigenen Retail-Geschäften und die damit verbundenen Reduzierung

von Nutzungsrechten und Sachanlagen (z. B. Mieterebauten) sowie eine Verminderung der Vorräte. Die Retail-Schulden gingen zurück auf EUR 199,2 Mio. (31. Dezember 2019: EUR 288,5 Mio.).

Die Investitionen in das langfristige Vermögen beliefen sich auf EUR 3,5 Mio. (Vorjahr: EUR 2,6 Mio.).

GERRY WEBER Online

Digital vertreiben wir unsere Marken GERRY WEBER, TAIFUN und SAMOON über eigene Online-Shops sowie über externe Plattformen wie Amazon, Zalando, Boozt, about you und Otto. Wir rechnen den Umsatz, den wir über die eigenen Shops generieren, dem Retail-Geschäft zu. Der Retail Online-Umsatz erreichte im Geschäftsjahr 2020 EUR 23,0 Mio. (Vorjahr: 20,0 Mio.) Der Umsatz über externe Online-Plattformen wird dem Wholesale zugerechnet, da die Plattformbetreiber die Ware bei uns einkaufen und dann vertreiben. Dieser erreichte im Geschäftsjahr 2020 EUR 4,4 Mio. (Vorjahr: 2,1 Mio.).

Somit ergibt sich in Summe ein Online-Konzernumsatz von EUR 27,4 Mio. (Vorjahr: 22,1 Mio.). Dies entspricht einem Umsatzanteil von 9,9% (Vorjahr: 6,7%).

GERRY WEBER Wholesale

Der Umsatz im Segment GERRY WEBER Wholesale betrug im Geschäftsjahr 2020 EUR 119,0 Mio. (Vorjahr: EUR 120,1 Mio.).

Die Anzahl der durch Franchise-Partner geführten GERRY WEBER Stores verringerte sich zum Stichtag des Berichtszeitraums auf 241 (Vorjahr: 243). Die Anzahl der Shop-in Shop-Flächen ging auf 1.754 zurück (Vorjahr: 2.036).

Der Personalaufwand des Wholesale-Segments lag bei EUR 22,9 Mio. (Vorjahr: EUR 17,2 Mio.). Die Zahl der Mitarbeiter im Segment reduzierte sich im Zuge der Restrukturierung weiter auf 447 (Vorjahr: 484).

Das Wholesale-EBITDA betrug EUR -1,0 Mio. (Vorjahr: EUR 42,3 Mio.). Das EBIT des Segment Wholesale lag bei EUR -14,2 Mio. (Vorjahr: EUR 37,3 Mio.). Das dem Segment zurechenbare Vermögen betrug EUR 195,7 Mio. (Vorjahr EUR 253,9 Mio.), die Schulden EUR 180,6 Mio. (Vorjahr: EUR 175,0 Mio.).

Die Investitionen in das langfristige Vermögen beliefen sich auf EUR 1,5 Mio. (Vorjahr: EUR 2,0 Mio.).

WIRTSCHAFTLICHE LAGE DER GERRY WEBER INTERNATIONAL AG

Ergänzend zu der Berichterstattung des GERRY WEBER Konzerns erläutern wir im Folgenden die Entwicklung der GERRY WEBER International AG. Der zusammengefasste Lagebericht umfasst 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 in den Rechnungslegungsgrundsätzen kommt es zu einer abweichenden 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 im In und Ausland. Die als operative Holdinggesellschaft tätige Muttergesellschaft stellt allen Tochtergesellschaften bzw. den strategischen Geschäftseinheiten konzernübergreifende Dienstleistungen wie u. a. Rechnungswesen, Controlling, Personalwesen, IT, Revision, Compliance, Marketing und Kommunikation zur Verfügung. Ferner ist die Beschaffung hier angesiedelt.

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

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. Insbesondere der Einkauf der Waren erfolgt zentral durch die AG; die eingekauften Waren werden den Tochtergesellschaften zu definierten 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 entsprechenden Aufwand dar.

Die wirtschaftliche Lage der GERRY WEBER International AG wird primär durch die Tätigkeit der Tochtergesellschaften beeinflusst. 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.

Im Geschäftsjahr 2020 betragen die Umsätze der GERRY WEBER International AG EUR 145,7 Mio. (Vorjahr: EUR 148,1 Mio.). Der Umsatzrückgang im Vergleich zum Neunmonatszeitraum 2019 ist vor allem auf die Coronapandemie und die damit verbundenen Filialschließungen im Frühjahr und im Dezember zurückzuführen.

Im Berichtsjahr kam es zu einer Verminderung des Bestands an unfertigen und fertigen Erzeugnissen und Leistungen von EUR 11,0 Mio., im Vorjahr waren entsprechende Bestände um EUR 2,8 Mio. abgebaut worden.

Die sonstigen betrieblichen Erträge beliefen sich im Geschäftsjahr 2020 auf EUR 31,8 Mio. (Vorjahr: EUR 121,4 Mio.) Im Vorjahr fielen hohe Sanierungserträge aus der quotalen Ausbuchung von Insolvenzverbindlichkeiten der GERRY WEBER International AG an. Im Abschluss der GERRY WEBER International AG sind Teile der Sanierungserträge entsprechend der handelsrechtlichen Bilanzierungsvorschriften im Abschluss 2020 realisiert worden, wogegen die Bilanzierung im Konzernabschluss bereits im Geschäftsjahr 2019 erfolgt ist.

Der Materialaufwand der AG lag im Geschäftsjahr bei EUR 108,2 Mio. (Vorjahr: EUR 119,5 Mio.).

Der Personalaufwand der GERRY WEBER International AG lag im Geschäftsjahr 2020 bei 28,4 Mio. (Vorjahr: EUR 21,6 Mio.).

Die Abschreibungen der GERRY WEBER International AG auf das Anlagevermögen lagen im Geschäftsjahr 2020 bei EUR 6,0 Mio. (Vorjahr: EUR 5,8 Mio.) Im Berichtsjahr wurden außerplanmäßige Abschreibungen auf Finanzanlagen von EUR 18,5 Mio. vorgenommen. Diese beziehen sich im Wesentlichen auf Beteiligungen an Tochtergesellschaften aufgrund dauerhafter Wertminderung. Im Vorjahr wurden restrukturierungsbedingt außerplanmäßige Abschreibungen von TEUR 38,9 vorgenommen.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen sanken und betragen EUR 54,1 Mio. (Vorjahr: EUR 55,8 Mio.). In den Aufwendungen sind Wertberichtigungen auf Forderungen im Konzernverbund von EUR 13,7 Mio. enthalten.

Neben den Umsätzen kennzeichnet der Ergebnisbeitrag der Tochtergesellschaften die Ertragslage der GERRY WEBER International AG. Die Life-Style Fashion GmbH hat aufgrund des Ergebnisabführungsvertrags Erträge von EUR 9,3 Mio. (Vorjahr: EUR 2,1 Mio.) abgeführt. Mit der GERRY WEBER Retail GmbH wurde ebenfalls ein Ergebnisabführungsvertrag geschlossen, aufgrund dessen Verluste von EUR 9,7 Mio. (Vorjahr: EUR 0,0 Mio.) erfasst wurden.

Die Zinserträge im Geschäftsjahr 2020 lagen bei EUR 0,4 Mio. nach EUR 0,8 Mio. im Vorjahr. Die Zinsaufwendungen betragen EUR 3,7 Mio. (Vorjahr: EUR 2,4 Mio.).

Somit erreicht das Ergebnis nach Ertragssteuern der GERRY WEBER International AG im Geschäftsjahr 2020 EUR –53,2 Mio. nach EUR 67,1 Mio. im Rumpfgeschäftsjahr 2019. Nach Abzug der sonstigen Steuern von EUR 0,3 Mio. ergibt sich für das Geschäftsjahr 2020 ein Jahresfehlbetrag von EUR –53,5 Mio. Im Vorjahr war aufgrund des hohen Sanierungsgewinns ein Jahresüberschuss von EUR 67,2 Mio. ausgewiesen worden.

Für das Geschäftsjahr 2020 wird entsprechend ein Bilanzgewinn von EUR 10,2 Mio. (Vorjahr: Bilanzgewinn von EUR 63,7 Mio.) ausgewiesen.

Vermögens- und Finanzlage der GERRY WEBER International AG

Die Bilanzsumme der GERRY WEBER International AG per 31. Dezember 2020 lag bei EUR 180,4 Mio. Zum 31. Dezember 2019 hatte die Bilanzsumme bei EUR 301,1 Mio. gelegen. Im Berichtszeitraum wurden unter anderem geringere Investitionen und hohe Warenabwertungen getätigt, gleichzeitig wurden Insolvenzverbindlichkeiten getilgt und Rückstellungen aufgelöst.

Mit dem Kapitalschnitt im Rumpfgeschäftsjahr 2019, der Rekapitalisierung von EUR 1,2 Mio. sowie dem Bilanzgewinn von EUR 10,2 Mio. betrug das Eigenkapital der AG zum 31. Dezember 2020 EUR 11,6 Mio. Das gezeichnete Kapital wurde im Berichtszeitraum von EUR 1.025.000 auf EUR 1.220.238 erhöht.

Die Verbindlichkeiten der GERRY Weber International AG lagen am Stichtag 31. Dezember 2020 bei EUR 158,2 Mio. (Vorjahr: EUR 217,6 Mio.) Der Rückgang ist im Wesentlichen auf Tilgungen von Insolvenzverbindlichkeiten an die Insolvenzgläubiger zurückzuführen.

Das Anlagevermögen der GERRY WEBER International AG betrug zum Bilanzstichtag 2020 EUR 86,0 Mio. (Vorjahr: EUR 109,1 Mio.). Dabei lagen die immateriellen Vermögensgegenstände bei EUR 9,0 Mio. (Vorjahr: EUR 12,1 Mio.), das Sachanlagevermögen belief sich auf EUR 55,6 Mio. (Vorjahr EUR 57,2 Mio.) und das Finanzanlagevermögen auf EUR 21,4 Mio. (Vorjahr: EUR 39,9 Mio.). Abschreibungen erfolgten im Bereich der Sachanlagen planmäßig, wesentliche Neuinvestitionen blieben aus. Im Berichtsjahr wurden außerplanmäßige Abschreibungen von EUR 18,5 Mio. auf Beteiligungen an Tochtergesellschaften aufgrund dauerhafter Wertminderung vorgenommen.

Das Umlaufvermögen der GERRY WEBER International AG fiel zum 31. Dezember 2020 deutlich auf EUR 93,5 Mio. (Vorjahr: EUR 190,4 Mio.). So gingen die Forderungen und Sonstige Vermögensgegenstände auf EUR 15,7 Mio. zurück (Vorjahr: EUR 78,3 Mio.), insbesondere die Forderungen gegen verbundene Unternehmen aufgrund von Wertberichtigungen auf den Forderungsbestand. Auch die Vorräte und die geleisteten Anzahlungen lagen mit EUR 37,8 Mio. ebenfalls deutlich unter dem Vorjahreswert von EUR 57,8 Mio. Die Verringerung ist sowohl mengenbedingt als auch ein Ergebnis der im Vergleich zum Vorjahr erhöhten Abwertungen auf den Vorratsbestand zum 31. Dezember 2020.

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 konzernweite 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 der Chancen und Risiken des GERRY WEBER Konzerns – insbesondere mit Bezug zum Bestehen einer wesentlichen Unsicherheit im Zusammenhang mit Ereignissen und Gegebenheiten, die bedeutsame Zweifel an der Fähigkeit der Gruppe zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit aufwerfen können – sind im Risiko- und Chancenbericht dieses Lageberichts enthalten.

Ausblick

Die Erwartungen für die weitere Geschäftsentwicklung der GERRY WEBER International AG in den kommenden 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.

VERGÜTUNGSBERICHT

Der Vergütungsbericht ist Bestandteil des zusammengefassten Lageberichtes und erläutert entsprechend der gesetzlichen Vorgaben die Grundsätze der Vergütungen für Vorstand und Aufsichtsrat der GERRY WEBER International AG. Dabei wird die Vergütung jedes Vorstands- und Aufsichtsratsmitglied individualisiert dargestellt.

Vergütung des Vorstands

Der Vergütungsbericht beschreibt die Grundzüge des Vergütungssystems für die Vorstandsmitglieder sowie Höhe und Struktur der individuellen Vergütungen.

Grundsätze der Vorstandsvergütung

Die Ausgestaltung der Vergütung der Mitglieder des Vorstands einschließlich der Höhe der Vergütungen der einzelnen Vorstandsmitglieder wird vom Aufsichtsrat festgelegt, der deren Angemessenheit regelmäßig überprüft. Die Vergütung der einzelnen Vorstandsmitglieder richtet sich in Übereinstimmung mit den gesetzlichen Vorgaben und den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex, insbesondere nach der wirtschaftlichen Lage sowie den Erfolgs- und Zukunftsaussichten der GERRY WEBER Gruppe.

Obgleich mit mehreren Vorstandsmitgliedern im Geschäftsjahr 2020 ausschließlich fixe Vergütungsbestandteile vereinbart waren, umfasst die Vergütung der Mitglieder des Vorstands grundsätzlich neben einer erfolgsunabhängigen, festen Jahresvergütung (Fixum) erfolgsabhängige (variable) Komponenten. Demnach werden erfolgsabhängige Komponenten mit mehrjähriger sowie mit einjähriger Bemessungsgrundlage vereinbart. Daneben erhalten die Vorstandsmitglieder typische Nebenleistungen wie z. B. Sachbezüge (Dienstfahrzeug etc.) und Versicherungsschutz. Aktienbasierte Bestandteile der Vorstandsvergütung sind nicht vereinbart. 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 mit Johannes Ehling und Urun Gursu im Geschäftsjahr 2020 vereinbarte erfolgsabhängige Vergütung gliederte sich in zwei Komponenten:

Die erste Komponente, die ergebnisbezogene Tantieme, besteht in einem prozentualen Anteil an dem bereinigten Ergebnis vor Steuern gemäß Konzernabschluss nach IFRS und spiegelt den Unternehmenserfolg wider. Bemessungsgrundlage 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 grundsätzlich 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 das betreffende Vorstandsmitglied einen individuell festgelegten Prozentsatz. Ein Anspruch auf eine Zahlung der ergebnisbezogenen 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.

Die zweite Komponente ist eine leistungsbezogene Tantieme auf Basis der individuellen Leistung und individuell vereinbarter Ziele, die der Aufsichtsrat nach seinem Ermessen gewähren kann. Hierzu können vom Aufsichtsrat mit den Vorstandsmitgliedern qualitative Ziele festgelegt werden. Diese Komponente beruht auf einer einjährigen Bemessungsgrundlage. In diesem Fall ist festgelegt, dass bei einer Zielerreichung von 100% die vereinbarte Tantieme vollständig ausgezahlt wird. Bei einer Über- oder Untererfüllung der Ziele hat der Aufsichtsrat die Möglichkeit, die Tantieme um bis zu 50% des festen Jahresgehalts (ohne die sonstigen Bezüge) 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.

Mit Angelika Schindler-Obenhaus und Florian Frank ist eine abweichende Ausgestaltung der erfolgsabhängigen Vergütung vereinbart, die jedoch im Geschäftsjahr 2020 nicht zur Anwendung gekommen ist. Für das Geschäftsjahr 2020 ist mit Angelika Schindler-Obenhaus anstelle einer erfolgsabhängigen Vergütung mit einjähriger Bemessungsgrundlage eine fixe Tantieme vereinbart, während die Laufzeit der erfolgsabhängigen Vergütung mit einer mehrjährigen Bemessungsgrundlage erst 2021 beginnt. Für Florian Frank sind beide Komponenten der erfolgsabhängigen Vergütung für die Zeit ab 2021 vereinbart.

Auch in der neuen Ausgestaltung gliedert sich die erfolgsabhängige Vergütung, wie vorstehend bereits angesprochen, in zwei Komponenten, dem Short Term Incentive (STI) mit einer einjährigen Bemessungsgrundlage und dem Long Term Incentive (LTI) mit einer mehrjährigen Bemessungsgrundlage.

Die Auszahlungshöhe aus dem STI bestimmt sich dabei nach dem Erreichen bestimmter finanzbezogener Steuergrößen, den sog. Key Performance Indicators (KPIs). Dabei wird ein Zielbetrag vereinbart, der zur Auszahlung gelangt, wenn die Summe der gewichteten Zielerreichung für die festgesetzten KPIs 100% beträgt. Zudem wird für jedes KPI eine Bezugsgröße bestimmt, die einer 100%igen Zielerreichung entspricht. Ausgehend von der Zielvorgabe für eine 100%ige Zielerreichung werden konkrete Zielerreichungsstufen festgelegt, die auch eine Unter- und Obergrenze abbilden. Liegt die Zielerreichung des jeweiligen KPI über der Obergrenze, kommt höchstens der für die Obergrenze festgesetzte Betrag zur Auszahlung; liegt die Zielerreichung unter der Untergrenze, wird hingegen die Zielerreichung für dieses KPI auf null gesetzt. Der Aufsichtsrat kann in bestimmten Fällen, etwa des Erwerbs oder der Veräußerung von Unternehmen, die Zielvorgaben für jedes KPI so anpassen, dass ein aus der Maßnahme resultierender Sondereffekt eliminiert wird.

Der Aufsichtsrat kann aufgrund von besonderen Leistungen des Vorstandsmitglieds und bei entsprechend besonderem wirtschaftlichem Erfolg der Gesellschaft eine zusätzliche freiwillige Sondertantieme beschließen.

Bei dem LTI handelt es sich um ein virtuelles Aktienprogramm, dessen jährliche Tranchen eine Laufzeit von jeweils rund vier Jahren haben. Dabei wird den Mitgliedern des Vorstands pro Tranche eine bestimmte Anzahl von virtuellen Performance Share Units („PSUs“) gewährt, deren Zahl und Wert einer Anpassung über die Laufzeit der Tranche unterliegen.

Die je Tranche vorläufig zu gewährende Anzahl der PSUs („Vorläufige PSU Anzahl“) wird ermittelt, indem der mit dem Vorstandsmitglied vereinbarte Ausgangsbetrag durch den maßgeblichen Ausgangskurs der Aktie der Gesellschaft dividiert wird. Die Vorläufige PSU Anzahl kann damit von Jahr zu Jahr schwanken.

Zur Bestimmung der endgültigen Anzahl der PSUs („Endgültige PSU Anzahl“) wird die Vorläufige PSU Anzahl mit dem sog. Gesamt-Zielerreichungsgrad multipliziert. Der „Gesamt-Zielerreichungsgrad“ ist dabei der Mittelwert (i) des bei den finanziellen Leistungskriterien erreichten Zielerreichungsgrads („Zielerreichungsgrad Finanzielle Leistungskriterien“) und (ii) des bei den nicht-finanziellen Zielen erreichten Zielerreichungsgrads („Zielerreichungsgrad Nicht-finanzielle Leistungskriterien“). Der Zielerreichungsgrad Finanzielle Leistungskriterien ist wiederum der Mittelwert aller Zielerreichungsgrade finanzieller Leistungskriterien. Der Zielerreichungsgrad Nicht-finanzielle Leistungskriterien ist der Mittelwert aller Zielerreichungsgrade nicht-finanzieller Leistungskriterien.

Die Endgültige PSU Anzahl, die dem jeweiligen Vorstandsmitglied am Ende der Laufzeit der jeweiligen Tranche zusteht, wird anschließend mit dem zum Endzeitpunkt der jeweiligen Tranche maßgeblichen Endkurs der Aktie der Gesellschaft multipliziert.

Der daraus resultierende Betrag kann vom Aufsichtsrat nach pflichtgemäßem Ermessen nach oben oder unten angepasst werden, um unvorhergesehenen Entwicklungen Rechnung zu tragen.

Die Berechnung des LTI stellt sich danach wie folgt dar (siehe Tabelle unten).

Verpflichtung zum Erwerb und zum Halten von Aktien

Mit den Mitgliedern des Vorstands kann zudem vereinbart werden, dass diese einen bestimmten Anteil ihrer Vergütung in Aktien zu investieren und diese für eine bestimmte Mindestdauer zu halten haben.

Regelungen für den Fall der Beendigung der Vorstandstätigkeit

Im Falle einer vorzeitigen Beendigung der Vorstandstätigkeit, ohne dass ein wichtiger Grund vorliegt, werden als Abfindung ein festes Jahresgehalt zuzüglich Tantieme an das ausscheidende Vorstandsmitglied gezahlt (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 16. Dezember 2019.

Endet die Vorstandstätigkeit eines Vorstandsmitglieds während des Geschäftsjahres unterjährig, so ist die für dieses Geschäftsjahr anfallende ergebnisbezogene Tantieme unter Ansatz des in dem gesamten Geschäftsjahr erzielten bereinigten Ergebnisses zeitanteilig zu gewähren.

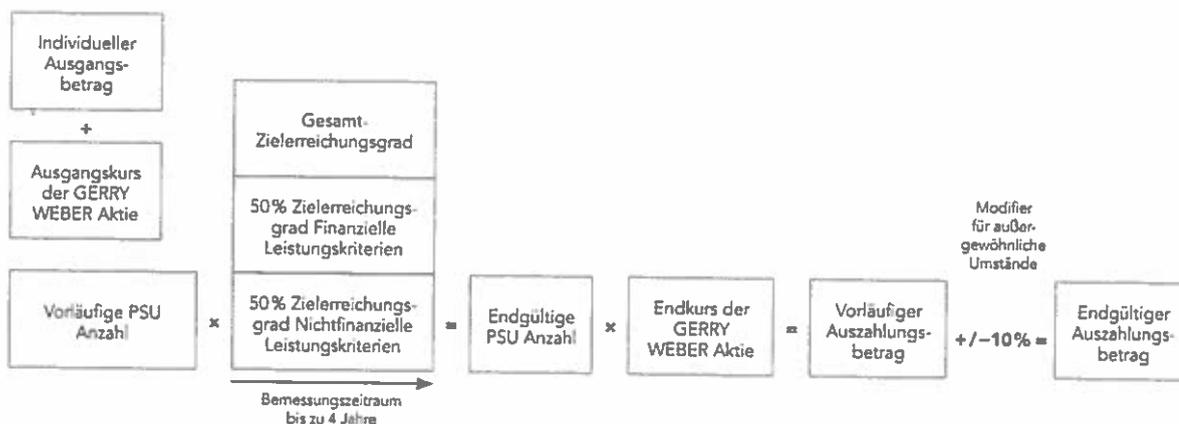
Vorstandsvergütung für das Geschäftsjahr 2020

Für das Geschäftsjahr 2020 ergibt sich vor dem Hintergrund des oben beschriebenen Vergütungssystems eine Gesamtvergütung des Vorstands der GERRY WEBER International AG von EUR 4,3 Mio. (Vorjahr: EUR 2,0 Mio.). Die Zusammensetzung aus fixer und variabler Vergütung der einzelnen Vorstandsmitglieder ist den nachfolgenden Tabellen zu entnehmen.

Mit Alexander Gedat wurde für seine Tätigkeit keine variable Vergütung vereinbart.

Mit Angelika Schindler-Obenhaus wurde für ihrer Tätigkeit bis zum 31. Dezember 2020 anstelle einer ergebnisbezogenen Tantieme eine fixe Tantieme von EUR 30.000,00 vereinbart.

Berechnungsgrundlage LTI



Mit Florian Frank wurde für das Geschäftsjahr 2020 eine abweichende Vergütung vereinbart. Mit Florian Frank wurde für diese Zeit kein Dienstvertrag geschlossen. Stattdessen hat die Gesellschaft einen Beratungsvertrag mit einem externen Dienstleister geschlossen, nach dem dieser Dienstleister der Gesellschaft u.a. Florian Frank als Vorstand stellt und von der dieser ein festes Jahresgehalt für seine Vorstandstätigkeit erhält.

Sowohl mit Angelika Schindler-Obenhaus als auch mit Florian Frank wurde eine Pflicht zur Investition eines Teils ihrer Vergütung in Aktien der Gesellschaft vereinbart. Diese Aktien müssen dabei jeweils grundsätzlich bis zum Ablauf von zwei Jahren nach dem Ende des Jahres, in dem die betreffenden Aktien von dem Vorstandsmitglied erworben wurden oder zum Ende seiner Bestellung als Vorstandsmitglied der Gesellschaft gehalten werden, je nachdem, welches Ereignis früher eintritt.

Zwischen der Gesellschaft und Johannes Ehling einerseits und Urun Gursu andererseits wurden im Geschäftsjahr jeweils eine Aufhebungsvereinbarung abgeschlossen, der die jeweils vorzeitige Beendigung des bestehenden Dienstvertrags zum 29. Februar 2020 vorsah. Zur Abgeltung der laufenden Vergütung sowie als Abfindung wurden dabei Johannes Ehling ein Betrag von EUR 1,4 Mio. und Urun Gursu ein Betrag von EUR 1,2 Mio. gewährt.

Vorstandsvergütung in TEUR		Fixe Vergütung	Variable Vergütung	Summe
Alexander Gedat (ab 20.02.2020)	2020	440	0	440
	2019	0	0	0
Angelika Schindler-Obenhaus (ab 01.08.2020)	2020	150	30	180
	2019	0	0	0
	2020	1.100	0	1.100
Florian Frank	2019	828	0	828
Johannes Ehling (bis 29.02.2020)	2020	103	1.317	1.419
	2019	499	175	674
Urun Gursu (bis 29.02.2020)	2020	76	1.092	1.168
	2019	344	187	531
	2020	1.869	2.438	4.307
Gesamt	2019	1.671	362	2.033

Gewährte Zuwendungen¹

EUR	Alexander Gedat Vorstandsvorsitzender (ab 20.02.2020)			
	2019	2020	2020 (Min)	2020 (Max)
Festvergütung	0	440.000	440.000	440.000
Nebenleistungen	0	0	0	0
Summe	0	440.000	440.000	440.000
Einjährige variable Vergütung	0	0	0	0
Mehrfährige variable Vergütung	0	0	0	0
Summe	0	0	0	0
Gesamtvergütung	0	440.000	440.000	440.000

EUR	Angelika Schindler-Obenhaus Chief Operating Officer (ab 01.08.2020)			
	2019	2020	2020 (Min)	2020 (Max)
Festvergütung	0	150.233	150.233	150.233
Nebenleistungen	0	4.400	4.400	4.400
Summe	0	154.633	154.633	154.633
Einjährige variable Vergütung**	0	30.000	30.000	30.000
Mehrfährige variable Vergütung	0	0	0	0
Summe	0	30.000	30.000	30.000
Gesamtvergütung	0	184.633	184.633	184.633

** Für das Geschäftsjahr 2020 wurde eine fixe Tantieme vereinbart.

EUR	Florian Frank Chief Restructuring Officer, Chief Financial Officer			
	2019	2020	2020 (Min)	2020 (Max)
Festvergütung	828.000	1.100.000	1.100.000	1.100.000
Nebenleistungen	0	0	0	0
Summe	828.000	1.100.000	1.100.000	1.100.000
Einjährige variable Vergütung	0	0	0	0
Mehrfährige variable Vergütung	0	0	0	0
Summe	0	0	0	0
Gesamtvergütung	828.000	1.100.000	1.100.000	1.100.000

EUR	Johannes Ehling Vorstandssprecher, Chief Sales Officer, Chief Digital Officer (bis 29.02.2020)			
	2019	2020	2020 (Min)	2020 (Max)
Festvergütung	486.543	100.000	100.000	100.000
Nebenleistungen	12.668	2.677	2.677	2.677
Summe	499.211	102.677	102.677	102.677
Einjährige variable Vergütung	175.000	1.316.667	1.316.667	1.316.667
Mehrfährige variable Vergütung	0	0	0	0
Summe	175.000	1.316.667	1.316.667	1.316.667
Gesamtvergütung	674.211	1.419.344	1.419.344	1.419.344

EUR	Urun Gursu Chief Product Officer (bis 29.02.2020)			
	2019	2020	2020 (Min)	2020 (Max)
Festvergütung	337.500	75.000	75.000	75.000
Nebenleistungen	6.448	1.433	1.433	1.433
Summe	343.948	76.433	76.433	76.433
Einjährige variable Vergütung	187.500	1.091.667	1.091.667	1.091.667
Mehrfährige variable Vergütung				
Summe	187.500	1.091.667	1.091.667	1.091.667
Gesamtvergütung	531.448	1.168.100	1.168.100	1.168.100

1 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.

Zufluss²

EUR	Alexander Gedat Vorstandsvorsitzender (ab 20.02.2020)	
	2019	2020
Festvergütung	0	440.000
Nebenleistungen	0	0
Summe	0	440.000
Einjährige variable Vergütung	0	0
Mehrfährige variable Vergütung	0	0
Summe	0	0
Gesamtvergütung	0	440.000

EUR	Angelika Schindler-Obenhaus Chief Operating Officer (ab 01.08.2020)	
	2019	2020
Festvergütung	0	145.833
Nebenleistungen	0	4.400
Summe	0	150.233
Einjährige variable Vergütung	0	0
Mehrfährige variable Vergütung	0	0
Summe	0	0
Gesamtvergütung	0	150.233

EUR	Florian Frank Chief Restructuring Officer	
	2019	2020
Festvergütung	828.000	1.100.000
Nebenleistungen	0	0
Summe	828.000	1.100.000
Einjährige variable Vergütung	0	0
Mehnjährige variable Vergütung	0	0
Summe	0	0
Gesamtvergütung	828.000	1.100.000

EUR	Johannes Ehling Vorstandssprecher, Chief Sales Officer, Chief Digital Officer (bis 29.02.2020)	
	2019	2020
Festvergütung	486.543	100.000
Nebenleistungen	12.668	2.677
Summe	499.211	102.677
Einjährige variable Vergütung	175.000	1.316.667
Mehnjährige variable Vergütung	175.000	1.316.667
Summe	175.000	1.316.667
Gesamtvergütung	674.211	1.419.344

EUR	Urun Gursu Chief Product Officer (bis 29.02.2020)	
	2019	2020
Festvergütung	337.500	75.000
Nebenleistungen	6.448	1.433
Summe	343.948	76.433
Einjährige variable Vergütung	208.333	1.091.667
Mehnjährige variable Vergütung	0	1.091.667
Summe	208.333	1.091.667
Gesamtvergütung	552.281	1.168.100

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

Vergütung des Aufsichtsrats der GERRY WEBER International AG

Die Vergütung des Aufsichtsrats im Geschäftsjahr 2020 bemaß sich nach dem Beschluss der Hauptversammlung vom 3. Dezember 2019. Danach erhält jedes Mitglied des Aufsichtsrats neben dem Ersatz seiner Auslagen und der Erstattung einer etwaigen auf seine Aufsichtsratsvergütung entfallenden Umsatzsteuer eine feste Vergütung von EUR 20.000 p. a., die in vierteljährlichen Raten von EUR 5.000 jeweils nach Ablauf eines Geschäftsquartals zahlbar ist. Der Vorsitzende des Aufsichtsrats erhält das Fünffache, sein Stellvertreter das Doppelte der vorstehenden Grundvergütung.

Für die Tätigkeit in einem von dem Aufsichtsrat gebildeten Ausschuss wird zusätzlich eine gesonderte Vergütung von jeweils Euro 10.000 p.a. gewährt. Der Vorsitzende eines von dem Aufsichtsrat gebildeten Ausschusses erhält jeweils die doppelte Vergütung. Für die Mitgliedschaft bzw. die Übernahme des Vorsitzes in einem von dem Aufsichtsrat gebildeten Nominierungsausschuss oder einem von dem Aufsichtsrat ad hoc gebildeten Ausschuss wird eine solche gesonderte Vergütung nur gewährt, wenn der Ausschuss in dem betreffenden Geschäftsjahr mindestens dreimal zusammengetreten ist.

Die Vergütung nach Maßgabe des Vorstehenden wird zeitanteilig gewährt, sofern ein Mitglied des Aufsichtsrats nicht während des gesamten Geschäftsjahrs dem Aufsichtsrat bzw. einem der Ausschüsse angehört bzw. die Position als Vorsitzender des Aufsichtsrats bzw. eines der Ausschüsse oder als stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrats bekleidet.

Zudem können die Mitglieder des Aufsichtsrats in eine im Interesse der Gesellschaft von dieser in angemessener Höhe unterhaltene Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung für Organe und bestimmte Führungskräfte einbezogen werden, soweit eine solche besteht. Die Prämien hierfür entrichtet die Gesellschaft.

Auf die einzelnen Mitglieder des Aufsichtsrats entfielen im Geschäftsjahr 2020 die in der folgenden Tabelle dargestellten Beträge:

in TEUR	2020	2019
Dr. Tobias Moser (Vorsitzender; ab 20. Februar 2020)	145	5
Alexander Gedat (Vorsitzender; bis 20. Februar 2020)	21	9
Manfred Menningen (Stellvertretender Vorsitzender)	70	4
Olaf Dieckmann (bis 31. März 2020)	8	2
Antje Finke (ab 1. April 2020)	20	–
Christie Groves (bis 11. Februar 2020)	2	5
Dagmar Heuer	20	5
Barbara Jentgens	20	2
Christina Käbhöfer (ab 11. Februar 2020)	18	–
Susanne Künstler (1. April bis 30. September 2020)	15	–
Milan Lazovic	40	5
Klaus Lippert	40	2
Rena Marx	20	2
Benjamin Noisser (ab 5. März 2020)	24	–
Sanjib (Sanjay) Sharma	40	5
Andreas Strunk (bis 31. März 2020)	5	2
Gesamt	508	48

PROGNOSE-, CHANCEN- UND RISIKOBERICHT

Prognosebericht

Zukunftsbezogene Aussagen

Der folgende Prognosebericht der GERRY WEBER International AG umfasst die Einschätzungen des Vorstands über den zukünftigen Verlauf der erwarteten unternehmensbezogenen, finanziellen, gesamtwirtschaftlichen, branchenbezogenen und geopolitischen Entwicklungen, die den Geschäftsverlauf der GERRY WEBER Gruppe beeinflussen können. Der Bericht entspricht dem Kenntnisstand des Vorstands 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 Deutschland von Bedeutung.

Coronapandemie

Das weitere Pandemiegeschehen, die Maßnahmen zur Eindämmung des Virus insbesondere im Hinblick auf Restriktionen im Einzelhandel, können nur schwer prognostiziert werden. Soweit wir die weiteren Folgen der Corona-Krise auf unsere weitere Geschäftsentwicklung greifen können, haben wir dies im folgenden Prognose-, Chancen- und Risikobericht und seinen einzelnen Kapiteln abgebildet.

Ausblick auf die Entwicklung der Wirtschaftslage in den wichtigsten Absatzmärkten

Der internationale Währungsfonds erwartet für das Jahr 2021, dass die globale Wirtschaft (gemessen am Bruttoinlandsprodukt (BIP)) um 6,0% zulegen wird. Das Wachstum wird dabei vor allem von der Dynamik in den USA und Asien gestützt. Regional wird die konjunkturelle Erholung sehr unterschiedlich ausfallen.

Im Euro-Raum wird sich die Erholung voraussichtlich verzögern. Der IWF geht davon aus, dass die Wirtschaft hier um 4,4% wachsen wird, auch mit einer großen Divergenz zwischen den einzelnen Ländern. Für Deutschland hat der IWF seine Wachstumsprognose erneut nach unten korrigiert, und zwar auf 3,5% aufgrund des andauernden Lockdown und der langsamen Verteilung und Impfung der Vakzine. Herabgestuft wurden auch Italien und Spanien. Aus heutiger Sicht gehen die Experten von einer erheblichen wirtschaftlichen Erholung für den Euro-Raum erst im Kalenderjahr 2023 aus.

Wir beurteilen unser wirtschaftliches Umfeld im Frühjahr 2021 als weiterhin sehr herausfordernd. Zu der Corona-Krise kommt das herausfordernde und von intensivem Wettbewerb gekennzeichnete Marktumfeld für GERRY WEBER.

Erwartete Entwicklung der Ertrags- und Finanzlage

Mit dem Anhalten der Coronapandemie und den behördlich verfügten Restriktionen für den textilen Einzelhandel sehen wir uns weiterhin einer erheblichen Prognoseunsicherheit ausgesetzt.

Während unsere Filialen in einigen Ländern Europas durchgehend geöffnet waren bzw. nach und nach wieder öffnen durften, waren unsere Filialen in Deutschland zwischen dem 16. Dezember 2020 zum 7. März 2021 ununterbrochen geschlossen. Zum 8. März durften wir unsere Filialen unter starken Restriktionen, die regional je nach Infektionsgeschehen unterschiedlich sind, wieder eröffnen. Die Öffnungssituation verändert sich seither täglich in einzelnen Regionen Deutschlands je nach Entwicklung des Infektionsgeschehens. Insgesamt fehlen uns im Kalenderjahr 2021 bisher deutschlandweit rund 55 Verkaufstage, davon rund 10 Samstage. Wir erwarten eine schrittweise Erholung der Umsätze und gehen nicht davon aus, dass wir die Umsatzausfälle zu Beginn des aktuellen Geschäftsjahres 2021 im Verlauf des Jahres werden aufholen können.

Umsatzprognose

Der Vorstand der GERRY WEBER International AG geht vor diesem Hintergrund und den geschilderten Prämissen für das Geschäftsjahr 2021 von einem Konzernumsatz zwischen EUR 260 Mio. bis EUR 280 Mio. aus.

Ergebnisprognose

Der Vorstand der GERRY WEBER International AG beabsichtigt, die Profitabilität des Unternehmens im Geschäftsjahr 2021 trotz der andauernden Corona-Krise und den damit verbundenen Unsicherheiten weiter zu verbessern. Wir planen das normalisierte Konzern EBITDA (ohne Berücksichtigung von Effekten aus Leasingbilanzierung nach IFRS 16) voraussichtlich auf einen negativen niedrigen zweistelligen Millionenbetrag zu verbessern.

Der Vorstand der GERRY WEBER International AG geht weiter davon aus, auf Grundlage der geplanten Leistungsziele und im Einklang mit der bisherigen Prognose zum Ende des Jahres 2023 in der Lage zu sein, sämtliche finanzielle Verpflichtungen zu erfüllen, ausstehende Schulden erfolgreich zu refinanzieren und wieder Dividenden an die Aktionäre ausschütten zu können.

Mitarbeiterzufriedenheit

Die GERRY WEBER Gruppe ist sich des Wertes eines guten Arbeitgeber-Images („Employer Branding“) bewusst. Daher ist ab diesem Geschäftsjahr die Mitarbeiterzufriedenheit eine für uns zentrale nichtfinanzielle Steuerungsgröße. Wir wollen genau die Menschen als Mitarbeiter gewinnen und dauerhaft über Entwicklung, Förderung und attraktive Perspektiven halten, die wir brauchen, um langfristig erfolgreich am Markt zu agieren.

Der Vorstand der GERRY WEBER International AG beabsichtigt, die Mitarbeiterzufriedenheit im Vergleich zu 2020 zu steigern. Grundlage für die Beurteilung ist das jährlich veröffentlichte Ranking der Zeitschrift Textilwirtschaft für die Modebranche.

Gesamtaussage zur prognostizierten Entwicklung

Angesichts der nicht vorhersehbaren weiteren Entwicklung der Corona-Krise hängt die Überlebensfähigkeit der GERRY WEBER International AG insbesondere davon ab, inwieweit sich das wirtschaftliche und gesellschaftliche Leben in unseren Märkten wieder normalisieren wird und ob es uns gelingt, vor diesem Hintergrund unsere GERRY WEBER Strategic Road Map 2023 mit ihren Initiativen wie geplant umzusetzen. Wir sind zum aktuellen Zeitpunkt zuversichtlich, dass uns dies gelingen kann.

Risiko- und Chancenbericht

Risiken und Risikokategorien

Die Risiko- und Chancenpolitik der GERRY WEBER International AG dient in erster Linie der Erreichung der strategischen und finanziellen Unternehmensziele. Sie verfolgt somit nicht nur das Ziel der Bestandssicherung, sondern dient vor allem einer nachhaltigen Steigerung des Unternehmenswertes. Die Berichterstattung von Risiken und Chancen im zusammengefassten Lagebericht bezieht sich dabei grundsätzlich auf einen Einjahreszeitraum.

In diesem Risikobericht 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 beide GERRY WEBER Segmente Retail und Wholesale. Basis der Risikokategorisierung 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 rund acht Monaten ab Zeitpunkt der Erstellung dieses Lageberichts am 26. April bis 31. Dezember 2021.

Risikomatrix (aggregierte Risiken)

		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

Der Vorstand der GERRY WEBER International AG trägt die Gesamtverantwortung für ein effektives Risikomanagementsystem. In seinem Auftrag koordiniert das zentrale Risikomanagement die Umsetzung und kontinuierliche Weiterentwicklung des Risikomanagementsystems. Es ist für den zentral gesteuerten Risikomanagementprozess verantwortlich und steht dabei in engem Austausch mit den jeweiligen Unternehmensbereichen und Konzerngesellschaften. Dort sind jeweils definierte Risikoexperten und Risikoverantwortliche für die Risikoidentifikation und -bewertung, den adäquaten Umgang mit Risiken und die Umsetzung wirksamer risikoreduzierender Maßnahmen zuständig. Die Überwachung der Wirksamkeit des Risikomanagementsystems ist Aufgabe des Aufsichtsrats der GERRY WEBER International AG.

Konzerneinheitliche Standards zum systematischen Umgang mit Risiken stellen die Basis eines effizienten Risikomanagements dar. Das Risikomanagementsystem soll in 2021 weiter verfeinert werden.

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

Die Bewertung einzelner Risiken erfolgt durch die Einschätzung von Eintrittswahrscheinlichkeiten (unwahrscheinlich bis wahrscheinlich) sowie die systematische Analyse des möglichen Ausmaßes auf das geplante operative Ergebnis (EBIT; sehr gering bis wesentlich). Die beiden Bewertungskriterien Eintrittswahrscheinlichkeit und Ausmaß bilden die Bewertungsachsen der Risikomatrix und führen zur Risikokategorisierung des einzelnen Risikos. So soll Transparenz über die aktuelle Risikosituation der GERRY WEBER Gruppe geschaffen und die Priorisierung von Risiken unterstützt werden.

Risiken aus der Coronapandemie

Durch die anhaltende Coronapandemie und die resultierenden einschneidenden Auswirkungen auf das weltweite wirtschaftliche und gesellschaftliche Leben sieht sich auch die GERRY WEBER Gruppe weiterhin einer Situation ausgesetzt, die existentiellen Einfluss auf die Geschäftstätigkeit zum Zeitpunkt der Erstellung dieses Berichts haben kann.

Zum Zeitpunkt der Aufstellung dieses Berichts (26. April 2021) ist der Einzelhandel in Europa teilweise und unter Restriktionen geöffnet. In Deutschland sind unsere Filialen seit dem 8. März 2021 unter regional unterschiedlich starken Restriktionen wieder geöffnet (z. B. zugelassene Kundenzahl pro Filiale bzw. Einkauf nur mit vorher vereinbartem Termin). Je nach Entwicklung des Infektionsgeschehens kann es im Jahresverlauf zu weiteren Restriktionen im Filialbetrieb kommen oder wieder zu angeordneten regionalen bzw. nationalen Schließungen. Es bleibt somit weiter

ungewiss, wann und in welcher Art und Weise sich Öffnungszeiten und Geschäftsmodi im Jahresverlauf 2021 normalisieren werden. In den ersten drei Monaten 2021 büßte GERRY WEBER aufgrund dieser Maßnahmen Umsatz von mehr als EUR 21 Mio. gegenüber der Planung ein. In diesem Umfeld decken die Einnahmen aus dem laufenden Geschäftsbetrieb den laufenden Liquiditätsbedarf nicht; die entstehende Unterdeckung nimmt mit zunehmender Dauer der Maßnahmen zu.

Das Management der GERRY WEBER reagiert seit Beginn der Pandemie mit einer Kombination unterschiedlicher Instrumente, insbesondere Finanzierungsmaßnahmen, verschiedenen operativen Maßnahmen sowie der Inanspruchnahme staatlicher Unterstützung auf die bestehende Krise und wird das auch weiterhin tun. Am 18. Februar 2021 haben wir eine neue, besicherte Kreditfazilität von rund EUR 5 Mio. aufgenommen. Zudem hat das Unternehmen im März 2021 staatliche Unterstützung („Überbrückungshilfe III“) von EUR 12 Mio. gewährt bekommen. Wir werden weiterhin mögliche Finanzierungsmaßnahmen prüfen, wie die Aufnahme zusätzlicher Kreditfazilitäten oder die Beantragung staatlicher Unterstützungsmaßnahmen. Bereits in 2020 haben wir Teilstundungen von Insolvenzverbindlichkeiten bis 2023 und eine Aufstockung der Betriebsmittellinie mit unseren Plansponsoren um EUR 2,5 Mio. erreicht.

Wir beantragen weiterhin auslastungsabhängig Kurzarbeit für unsere in Deutschland ansässigen Mitarbeiter. Für Mitarbeiter an ausländischen Standorten, die von Schließungen betroffen sind, suchen wir ähnliche Lösungen im Rahmen der dort gesetzlich vorhandenen Möglichkeiten und setzen diese um. Beides ist je nach Entwicklung der Pandemie auch künftig geplant. Im Geschäftsjahr 2020 haben wir zudem mehr als 200 Arbeitsplätze sozialverträglich abgebaut.

Unsere operativen Maßnahmen beinhalten unter anderem den Ausbau unseres Online Geschäfts in Verbindung mit einer stärkeren Vernetzung der stationären und digitalen Verkaufsflächen. Zur Senkung der Mietkosten wurden und werden weiterhin Verhandlungen mit Vermietern geführt. In diesem Zusammenhang nutzen wir auch vom Gesetzgeber verabschiedete Regelungen zur Reduzierung von Mieten bei angeordneten Schließungen des stationären Einzelhandels. Darüber hinaus finden Gespräche über eine mögliche Untervermietung von Verkaufsflächen an Partner, deren Angebot das Modeangebot von GERRY WEBER ergänzt, statt. Wir passen die bestellten Warenmengen regelmäßig an und verhandeln entsprechend der weiteren Entwicklung der Situation Preisreduzierungen und Stornierungen mit unseren Lieferanten. Investitionen werden weiterhin sehr kritisch geprüft und gegebenenfalls verschoben.

Der Vorstand ist aktuell davon überzeugt, mit den genannten Maßnahmen die Liquidität des Unternehmens und die Fortführung der Geschäftstätigkeit sichern zu können.

Dieser Annahme liegt ein Planungszeitraum bis 2023 zugrunde. Dennoch steigt das Liquiditätsrisiko mit jeder weiteren Woche an, in der ein Großteil der Filialen nur unter starken Restriktionen geöffnet ist. Je nach Entwicklung des Infektionsgeschehens sind im Jahresverlauf stärkere Restriktionen im Filialbetrieb (etwa eine weitere Reduzierung der Kunden pro Filiale) oder erneut angeordnete weitere regionalen bzw. landesweiten Schließungen des stationären Handels nicht auszuschließen. Diese möglichen Maßnahmen könnten dazu führen, dass unser Retail Segment sowie unsere Wholesale Kunden temporär nicht in der Lage sind, Waren zu veräußern und Umsätze zu realisieren. Vor diesem Hintergrund besteht eine wesentliche Unsicherheit, die bedeutsame Zweifel an der Fähigkeit des Unternehmens zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit aufwerfen kann. Das Unternehmen ist daher möglicherweise nicht in der Lage, im gewöhnlichen Geschäftsverlauf seine Vermögenswerte zu realisieren sowie seine Schulden zu begleichen. Wir erachten die Eintrittswahrscheinlichkeit als mittel und das Ausmaß als wesentlich, so dass wir das Risiko als schwerwiegendes Risiko einschätzen.

Die Auswirkungen der Coronapandemie verändern auch den Risikograd anderer Risiken und unsere Gesamteinschätzung der Risikosituation im Vergleich zum Vorjahresstichtag. Gestiegen sind das Risiko aus einer veränderten Kundenstruktur, das Finanzierungs- und Liquiditätsrisiko, das Risiko von Forderungsausfällen und das Zinsrisiko. Gesunken sind im Vorjahresvergleich das Risiko im Zusammenhang mit dem Vertriebssegment Retail und das Marken- und Corporate Image Risiko. Alle anderen Risiken betrachten wir als unverändert. Ausführliche Erläuterungen wurden bei der Darstellung des jeweiligen Risikos vorgenommen.

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 Ertragseinbußen 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 können ein sehr milder Herbst und Winter den gewohnten Absatz der Herbst-/Winterware reduzieren bzw. zeitlich verschieben. Die Folge ist, dass die Ware nicht mehr zum vollen Preis, sondern nur mit Rabatten verkauft werden kann.

Der Einfluss von für die Saison 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 in den vergangenen Jahren bereits ihre Einkaufsprozesse flexibilisiert, um sich auf die zunehmend volatile Kaufbereitschaft der Kunden einstellen zu können. Mit dem eingeführten „Go-to-Market“ Konzept wollen wir unseren Kundenfokus durch treffsichere Kollektionen erhöhen.

Konkret stellen wir unser Ordersystem auf vier Orderphasen pro Jahr mit deutlich kürzeren Orderzeiten um und führen ab 2021 zehn Lieferkapseln mit trendspezifisch angepasstem Content ein. Entsprechend arbeiten wir mit einer Bottom-up Bedarfsplanung und wollen so eine Steigerung der Abverkaufsquoten und Conversion Rates erreichen. Letzteres bezeichnet das Verhältnis zwischen den Besuchern und den getätigten Einkäufen.

Aufgrund der dargestellten Maßnahmen sowie der veränderten Kollektionsstruktur erachten wir die Risiko-Eintrittswahrscheinlichkeit, nicht der jeweiligen Jahreszeit entsprechende Ware liefern zu können, als gering. Das Ausmaß wird jedoch als wesentlich eingeschätzt. Damit klassifizieren wir das Risiko aus ungünstigen wetterbedingten 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. Handelssanktionen oder politische Unruhen 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. 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. 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 wesentlich ein. Die Eintrittswahrscheinlichkeit ist wahrscheinlich. Somit stufen wir dieses Risiko als schwerwiegendes Risiko ein.

Risiko höherer Gewalt (ausgenommen Coronapandemie)

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 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. Die Eintrittswahrscheinlichkeit halten wir 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 besteht dabei 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 Ertragseinbußen 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. Wir haben unsere Vorlaufzeiten in der Produktentwicklung reduziert, die Beschaffung sukzessive auf Vollkauf umgestellt, uns mit erfahrenen Produktmanagern für unsere Marken GERRY WEBER, TAIFUN und SAMOON personell verstärkt und uns organisatorisch so aufgestellt, dass unsere Teams sich optimal auf ihre Zielgruppe fokussieren können.

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

Risiko aus 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-Kunden 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 Modemarkt 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. Wir haben Maßnahmen und Programme implementiert, um unsere Wholesale-Kunden u. a. bei der Warenpräsentation und der Flächenbestückung zu unterstützen, um so unsere Attraktivität als Partner zu steigern und unsere Kunden langfristig an uns zu binden.

Aktuell ist die Geschäftslage unserer Wholesale-Kunden auch in bedeutendem Umfang von der Coronapandemie und temporären Ladenschließungen aufgrund von gesetzlich verordneten Schließungen und Restriktionen bei Öffnung beeinflusst.

Wir erachten das Risiko aus einer veränderten Kundenstruktur vor dem Hintergrund der aktuellen Coronapandemie als nunmehr bedeutendes Risiko. Wir schätzen die Eintrittswahrscheinlichkeit als mittel und die Auswirkungen, die ein solcher Fall auf unser EBIT hätte, als moderat ein.

Risiko aus 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. Die derzeitige Konsolidierungswelle in der Modebranche bietet jedoch auch Chancen, unseren Marktanteil zu vergrößern. Dem entgegen wirken die zunehmende Anzahl und die steigende Bedeutung von reinen Online-Händlern. Durch den wachsenden Anteil des Online-Geschäfts haben sich nicht nur das Wettbewerbsumfeld, sondern insgesamt auch die Strukturen und Prozesse innerhalb der Modeindustrie im Allgemeinen verändert.

Wir reduzieren die aus einer veränderten Wettbewerbsstruktur möglicherweise resultierenden Risiken durch eine Vielzahl von Maßnahmen. Mit qualitativ hochwertigen und attraktiven Kollektionen mit der GERRY WEBER typischen guten Passform, einer emotionalen und inspirierenden Zielkundenansprache, der Unterstützung des Wholesale beim Warenmanagement und der zunehmenden Erweiterung unserer stationären und digitalen Serviceleistungen erhöhen wir 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. Wir bewerten die Wahrscheinlichkeit, dass neue Wettbewerber in unser Marktsegment eintreten aktuell als gering. 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 Sicherung der Zukunftsfähigkeit der GERRY WEBER Gruppe.

Eigene Retail-Flächen ermöglichen eine höhere Rohvertragsmarge als das Wholesale-Geschäft, führen aber auch zu höheren Fixkosten aus Mieten und Personalkosten. Zudem steigen mit den eigenen Verkaufsflächen das Bestandsrisiko und die Umsatz- und Ertragsvolatilität. 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 eines veränderten Konsumverhaltens 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, 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 sowie der zunehmenden Bedeutung des Online-Handels haben wir seit 2016 mehr als 400 eigene Retail-Geschäfte geschlossen. Wir eröffnen wieder sehr selektiv Flächen in Factory-Outlets mit deutlich besseren Kosten- und Prozessstrukturen. Zudem verhandeln wir Mietkostensenkungen und sind in Gesprächen, Flächen an Partner unterzuvermieten, deren Angebot unser Modeangebot ergänzt, um so die Mietkosten weiter zu senken und einen Mehrwert für unsere Kunden zu bieten.

Zur besseren Steuerung der Fixkosten ergreifen wir fernere Maßnahmen, 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 im Rahmen des „Go-to-Market“ Konzepts Maßnahmen definiert, um die Flächenproduktivität und -profitabilität der eigenen Retail-Stores zu verbessern. Auch haben wir damit begonnen, unsere Retail Mitarbeiter im Rahmen einer „Retail Academy“ intensiv zu schulen sowie die Attraktivität der Flächen durch neue Store-Konzepte zu steigern.

Trotz dieser zahlreichen risikomindernden Maßnahmen erachten wir das Risikopotenzial aus dem Retail-Geschäft als bedeutendes Risiko für die GERRY WEBER Gruppe. Bei sich 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 sich deren Umsetzung verzögern.

Angesichts der andauernden Coronapandemie und der Corona-bedingten Umsatzausfälle im ersten Quartal 2021 erachten wir aktuell die Auswirkungen als moderat bei einer mittleren Eintrittswahrscheinlichkeit. Aufgrund unserer nach der Restrukturierung gesunden Filialstruktur und der neuen Führungsmannschaft im Retail setzen wir die Risikoeinschätzung auf bedeutendes Risiko zurück.

Marken- und Corporate Image-Risiko

Ein positives Markenimage und die nachhaltige Positionierung unserer Marken GERRY WEBER, TAIFUN und SAMOON ist die Basis für den wirtschaftlichen Erfolg unseres Unternehmens. 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 Positionierung der einzelnen Marken und deren gezielte Kommunikation sowie eine eindeutige Definition und Ansprache unserer Zielgruppen sollen unterstützend wirken.

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, Kapitalgeber, Lieferanten und Mitarbeiter geprägt.

Für diese einzelnen Interessengruppen stellen unter anderem unattraktive Kollektionen, die mangelnde Einhaltung unserer Qualitätsansprüche, eine nicht eindeutige Markenpositionierung und die Nichteinhaltung von nationalen und internationalen Gesetzen und Sozialstandards durch unsere Partner potenzielle Risiken dar, die das GERRY WEBER Image negativ beeinträchtigen könnten.

Verschiedene Marketing-, Event- und Sponsoringmaßnahmen offline und online dienen der Positionierung und der Steigerung der Begehrlichkeit unserer Marken und sollen so das Marken- und Corporate Image Risiko reduzieren. Jede Marke der GERRY WEBER Gruppe wird am Point of Sale und online entsprechend ihres Markenimages individuell präsentiert.

Mit Hilfe unseres Auditmanagements analysieren wir jeden Lieferanten hinsichtlich der Einhaltung von Sozial- und Arbeitsstandards. Als Instrument dienen uns hierbei die detaillierten amfori BSCI Auditberichte, die uns für jeden Lieferanten vorliegen. Auch hier haben wir ein Punktesystem implementiert, das die Vergleichbarkeit der Lieferanten pro Beschaffungsland ermöglicht. Durch die Ermittlung des Länderrisikos und des Lieferantenrisikos ist es uns möglich, das Gesamtrisiko eines Lieferanten hinsichtlich der Eintrittswahrscheinlichkeit einer Menschenrechtsverletzung einzuschätzen. Die Lieferanten mit der höchsten Gesamtpunktzahl haben den höchsten Betreuungsgrad. Daraus ergeben sich Maßnahmen wie die sofortige Kommunikation mit dem Lieferanten, der Besuch durch Mitarbeiter in der Näherer und die sofortige Überprüfung durch die Initiierung eines Audits.

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.

Wir schätzen die Eintrittswahrscheinlichkeit, dass es zu einer nachhaltigen Schädigung des Marken- und des Corporate Images kommen kann, aktuell als gering ein. Das Schadensausmaß halten wir im Eintrittsfall für moderat. Folglich stufen wir dieses Risiko als ein mittleres Risiko 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.

Unser bilanziertes Investitionsvolumen hat sich in den letzten Jahren aufgrund weitreichender Wertberichtigungen deutlich reduziert. Zudem werden wir künftig geringere und gezieltere Investitionen vornehmen. Das betrifft auch Investitionen in neue Flächen. Wir eröffnen wieder sehr selektiv Flächen in Factory-Outlets mit deutlich besseren Kosten- und Prozessstrukturen. Wir investieren und wollen auch künftig in die Digitalisierung unseres Geschäftsmodells und die Ausweitung unserer Online-Aktivitäten investieren. Ferner wird ein Teil des Investitionsvolumens für die stetige Anpassung und Erneuerung unserer IT-Strukturen und -Systeme verwendet.

Vor diesem Hintergrund sowie aufgrund verbesserter 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.

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 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 aus 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 Grundgeschäfts bzw. eines Absicherungsgeschäfts 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 wurde in der Vergangenheit auf Grundlage von Planrechnungen für jede einzelne Kollektion ermittelt und zu 100% durch Devisentermingeschäfte abgesichert. Seit dem Insolvenzverfahren werden keine neuen Devisenderivate abgeschlossen. Wir passen unsere Kalkulationen in verkürzten Abständen an die aktuelle USD-Kursentwicklung an.

Konzerninterne Währungsrisiken können daher auch künftig nur durch natürliches Hedging minimiert werden, sodass sich Einnahmen und Aufwendungen in Fremdwährung ausgleichen.

Die Wahrscheinlichkeit, dass grundsätzlich Währungsschwankungen auch in bedeutendem Umfang eintreten könnten, wird als bedeutendes Risiko eingestuft. Aufgrund der fehlenden Absicherung und der hieraus resultierenden Planungsunsicherheit wird die Wahrscheinlichkeit, von Währungsschwankungen betroffen zu sein, als mittel kategorisiert. Das Ausmaß der Auswirkung bei Eintritt schätzen wir aufgrund des hohen Beschaffungsvolumens in USD als wesentlich ein. Damit schätzen wir das Währungsrisiko insgesamt als ein bedeutendes Risiko ein.

Risiko von Forderungsausfällen

Ein Ausfallrisiko von Forderungen entsteht, wenn ein Kunde oder ein anderer Geschäftspartner seinen finanziellen Verpflichtungen nicht, nur teilweise oder mit zeitlicher Verzögerung nachkommt. Ausfallrisiken ergeben sich hauptsächlich bei 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.

Aufgrund der Coronapandemie konnten wir auch mit den implementierten Maßnahmen nicht verhindern, dass die Forderungsausfallquote auf 1,5% nach 0,1% im Vorjahreszeitraum gestiegen ist. Daher betrachten wir aktuell die Eintrittswahrscheinlichkeit von Forderungsausfällen eher als mittel und das Ausmaß auf unser EBIT als moderat. Wir verändern im Vergleich zum Vorjahr die Risikoeinschätzung und schätzen aufgrund der aktuellen Situation das Risiko aus Forderungsausfällen als mittleres Risiko ein.

Finanzierungs- und Liquiditätsrisiko

Die aktuelle Einschätzung unseres Finanzierungs- und Liquiditätsrisiko ist eng verknüpft mit dem Risiko aus der Coronapandemie. Wir verweisen daher an dieser Stelle auf unsere Ausführungen zum „Risiken aus der Coronapandemie“.

Beim Finanzierungs- bzw. 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.

Die ehemals langfristige Verschuldung der GERRY WEBER Gruppe, insbesondere durch Schuldscheindarlehen, wurde durch den Insolvenzplan der Gesellschaft deutlich reduziert, und es wurden neue Finanzierungsverträge mit einem erhöhten, aber festen Zinsniveau abgeschlossen.

Der Vorstand der GERRY WEBER International AG ist davon überzeugt, mit den genannten Maßnahmen die Liquidität des Unternehmens und die Fortführung der Geschäftstätigkeit für den Planungszeitraum bis 2023 sichern zu können. Dennoch steigt das Liquiditätsrisiko mit jeder weiteren Woche an, in der ein Großteil der Filialen nur unter starken Restriktionen geöffnet sind. Je nach Entwicklung des Infektionsgeschehens sind im Jahresverlauf stärkere Restriktionen im Filialbetrieb (etwa weitere Reduzierung der Kunden pro Filiale) oder erneut angeordnete weitere regionalen bzw. landesweiten Schließungen nicht auszuschließen.

Im Vergleich zum Vorjahresstichtag verändern wir die Risikoeinschätzung und sehen aufgrund der aktuellen Situation das Finanzierungs- und Liquiditätsrisiko als schwerwiegend an. Wir schätzen die Eintrittswahrscheinlichkeit aktuell als mittel ein und das Ausmaß der Auswirkung als wesentlich.

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 Umsetzung des Insolvenzplans führte zu einer deutlichen Reduzierung der Verschuldung. Im Zusammenhang mit dem Insolvenzplan wurden und werden neue Finanzierungsverträge mit einem erhöhten, aber festen Zinsniveau abgeschlossen.

Vor dem Hintergrund des zu erwartenden höheren Fremdfinanzierungsvolumens bei GERRY WEBER und ebenfalls zu erwartender Zinsanpassungen erachten wir die Eintrittswahrscheinlichkeit wie auch das Ausmaß des Zinsänderungsrisikos als gering und kategorisieren damit das Zinsrisiko als nun mittleres Risiko.

Leistungswirtschaftliche Risiken

Absatz- und Warenbestandsrisiko

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

Seit 2019 arbeiten wir mit einer deutlich optimierten Warensteuerung. Dadurch distribuieren wir zunehmend das richtige Produkt zum richtigen Preis an den richtigen Ort und zum richtigen Zeitpunkt. Somit reduzieren wir die Vororder-Limite, um gleichzeitig mehr Flexibilität für die Nachsteuerung während der Saison zu erhalten. Es erfolgt eine monatliche Wareneinstellung gemäß den Vorgaben des Kollektionsrahmenplans. Für alle Vertriebskanäle wird somit eine Optimierung des Bestandscontrollings erzielt. Zugleich reduzieren wir unsere Altwarenbestände erheblich.

Auf Basis der implementierten Steuerungs- und Überwachungsmaßnahmen erachten wir im normalen Geschäftsbetrieb die Eintrittswahrscheinlichkeit von nicht geplanten Überbeständen als gering; auch für kommende Kollektionen. Wir schätzen das Ausmaß als moderat ein und klassifizieren das Risiko somit als mittleres Risiko.

Vor dem Hintergrund der Corona-Krise und den Erfahrungen im Geschäftsjahr 2020 schätzen wir das Ausmaß dieses Risikos für die aktuelle Kollektion und in Bezug auf weder benötigte noch stornierbare Teile der kommenden Kollektionen als wesentlich und die Eintrittswahrscheinlichkeit als wahrscheinlich ein, so dass das aktuelle Absatz- und Warenbestandsrisiko als ein schwerwiegendes Risiko klassifiziert wird.

Beschaffungsrisiko

Unsere hohen Ansprüche an 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. Unsere 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.

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. Wir haben zudem die internen Strukturen verändert und arbeiten nun mit einer effizienten und schlagkräftigen Struktur in der Beschaffung. 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. Zudem haben wir mithilfe von „Fabrics Libraries“ unseren Rohwareneinsatz standardisiert und unsere administrativen Strukturen vor allem im Ausland wesentlich effizienter gestaltet. Mit der Umstellung auf 100% Vollkauf haben wir zudem unser eigenes Rohstoffrisiko weiter deutlich reduziert.

Mit diesen Schritten halten wir unsere Beschaffungsstruktur für nochmals sicherer und verlässlicher. Vor dem Hintergrund der weltweit grassierenden Corona-Krise und den Erfahrungen im Geschäftsjahr 2020 konnten und können wir Verwerfungen bei unseren Beschaffungspartnern und Verspätungen bei der Beschaffung der Ware nicht ausschließen. Daher sehen wir unser aktuelles Beschaffungsrisiko als mittleres Risiko an, da wir eine Eintrittswahrscheinlichkeit im geringen Bereich und das Ausmaß ebenfalls im geringen Bereich unterstellen müssen.

Logistikrisiko

Seit Inbetriebnahme des eigenen Logistikzentrums Ravenna Park 2016 betreibt GERRY WEBER nahezu alle Logistikprozesse in Eigenverantwortung. Davon ausgenommen ist die B2C-Logistik, also die Logistik zwischen der GERRY WEBER Gruppe und ihren privaten Kunden im E-Commerce, welche von einem führenden externen Dienstleister erfüllt wird.

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. Ein Logistikzentrum zu haben, hat den großen Vorteil, dass es einen Warenbestand für alle Marken und Vertriebswege gibt und das Risiko einer Fehlallokation von Waren auf die einzelnen Vertriebskanäle reduziert wird. Zudem sind die Logistikkosten geringer.

Gleichwohl kann es auch in den laufenden 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.

Unabhängig vom 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.

Nach den Vorgaben des Insolvenzplans ist vorgesehen, dass Ravenna Park von GERRY WEBER bis ins Jahr 2021 hinein genutzt und bis dahin ein Konzept entwickelt und zur Umsetzungsreife gebracht wird, das eine wirtschaftlich für den Konzern passende Alternative vorsieht.

Die GERRY WEBER International AG und die WB Logistik GmbH, eine Gesellschaft von Christian Busch, Mehrheitsgesellschafter des Modeunternehmens Walbusch Walter Busch GmbH & Co. KG mit Sitz in Solingen, haben daher im März 2021 einen Vorvertrag zum Verkauf des Logistikzentrum Ravenna Park unterzeichnet. Der Gläubiger-Ausschuss der GERRY WEBER International AG hat dem zugestimmt. Die für Ende Mai vorgesehene Unterzeichnung der endgültigen Verträge steht unter dem Vorbehalt einer abschließenden Prüfung durch den Käufer. Gemäß Vorvertrag übernimmt die WB Logistik GmbH die Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen der GERRY WEBER Logistik GmbH. Christian Busch und GERRY WEBER planen, den Ravenna Park künftig gemeinsam zu nutzen.

Drehkreuz für die Distributionslogistik bleibt auch ab 2022 der Ravenna Park mit der dann ehemaligen Belegschaft der GERRY WEBER Logistik GmbH. Es ist allerdings aufgrund der Umstellung auf die gemeinsame Nutzung des Parks mit der Walbusch-Gruppe nicht auszuschließen, dass diese Umstellung zu Problemen wie Verzögerungen in der Auslieferung und/oder fehlerhafte Auslieferungen führt. Diese könnten sich dann negativ auf die geplante Geschäftsentwicklung des Konzerns nach 2021 auswirken. Da wir jedoch eine Vorbereitungszeit von mehreren Monaten auf diese Umstellung haben und unsere Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen weiter für uns tätig sind, sehen wir dieses Risiko als geringes Risiko an.

Insgesamt bewerten wir das Logistikerisiko als mittleres Risiko.

Informationstechnisches Risiko

Grundsätzlich besteht durch die zunehmende Digitalisierung und die informationstechnische (IT) 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 unserer 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 in diesen Projekten als zusätzliches Risiko, jedoch weiterhin mit geringer Eintrittswahrscheinlichkeit. 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 nachzubeseetzen, 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, spannende und 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.

Zu den Kernelementen unserer Neuaufstellung gehört auch die personelle Neuaufstellung auf der ersten und zweiten Führungsebene des Konzerns. Wir pflegen eine neue Leadership Kultur, die geprägt ist von Kooperation, Spaß und Leistung, um so unsere Attraktivität als Arbeitgeber und die Mitarbeiterzufriedenheit zu erhöhen und Mitarbeiter längerfristig an uns zu binden. Dazu investieren wir in die Aus- und Weiterbildung unserer Führungskräfte und Mitarbeiter mit dem klaren Ziel, die Führungskultur zu stärken, Unternehmertum in der GERRY WEBER Gruppe zu fördern und gleichzeitig die Fehlerkultur zu verbessern. Geplant ist darüber hinaus eine Umfrage zur Mitarbeiterzufriedenheit in 2022. Ein Konzept zur Steigerung der Arbeitgeberattraktivität soll ebenfalls im Geschäftsjahr 2021 erarbeitet werden.

Vor dem Hintergrund der in den letzten zwei Geschäftsjahren erfolgten Personalmaßnahmen und der Neuausrichtung unseres Unternehmens erachten wir die Eintrittswahrscheinlichkeit von Personalrisiken derzeit als gering. Das Ausmaß der genannten Risiken schätzen wir als gering ein, sodass insgesamt das Personalrisiko als mittleres Risiko definiert bleibt.

Rechtliche und Compliance Risiken

Durch Rechtsstreitigkeiten 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.

**Zusammenfassende Darstellung der Risiken,
ihrer Eintrittswahrscheinlichkeit, Kategorie
sowie der Veränderung gegenüber dem Vorjahr**

Risikokategorien / -felder	Einzelrisiken	Eintrittswahrscheinlichkeit	Ausmaß der Auswirkung	Risikokategorie	Veränderung zum Vorjahr
Externe Risiken					
	Risiken aus der Coronapandemie	mittel	wesentlich	schwerwiegendes Risiko	-
	Risiko im Zusammenhang mit wetterbedingt ungünstigen Rahmenbedingungen	gering	wesentlich	bedeutendes Risiko	unverändert
	Risiko der konjunkturellen und geopolitischen Entwicklung	wahrscheinlich	wesentlich	schwerwiegendes Risiko	unverändert
	Risiko aus höherer Gewalt	unwahrscheinlich	sehr gering	unbedeutendes Risiko	unverändert
Branchen- und Marktrisiken					
	Mode- und Kollektionsrisiko	gering	wesentlich	bedeutendes Risiko	unverändert
	Risiko aus einer veränderten Kundenstruktur	mittel	moderat	bedeutendes Risiko	gestiegen
	Risiko aus einer veränderten Wettbewerbsstruktur	gering	gering	mittleres Risiko	unverändert
Unternehmensstrategische Risiken					
	Risiko im Zusammenhang mit dem Vertriebssegment Retail	mittel	moderat	bedeutendes Risiko	gesunken
	Marken- und Corporate Image Risiko	gering	moderat	mittleres Risiko	gesunken
	Investitionsrisiko	unwahrscheinlich	sehr gering	unbedeutendes Risiko	unverändert
Finanzwirtschaftliche Risiken					
	Währungsrisiko	mittel	wesentlich	bedeutendes Risiko	unverändert
	Risiko von Forderungsausfällen	mittel	moderat	mittleres Risiko	gestiegen
	Finanzierungs- und Liquiditätsrisiko	mittel	wesentlich	schwerwiegendes Risiko	gestiegen
	Zinsrisiko	gering	gering	mittleres Risiko	gestiegen
Leistungswirtschaftliche Risiken					
	Grundsätzliches Absatz- und Warenbestandsrisiko	gering	moderat	mittleres Risiko	unverändert
	Aktuelles Absatz- und Warenbestandsrisiko	wahrscheinlich	wesentlich	schwerwiegendes Risiko	aktuelles, hohes Risiko
	Beschaffungsrisiko	gering	gering	mittleres Risiko	unverändert
	Logistikrisiko	gering	gering	mittleres Risiko	unverändert
	Informationstechnisches Risiko	gering	moderat	mittleres Risiko	unverändert
Unternehmensbezogene Risiken					
	Personalrisiko	gering	gering	mittleres Risiko	unverändert
	Rechtliche und Compliance Risiken	unwahrscheinlich	gering	unbedeutendes Risiko	unverändert

BERICHTERSTATTUNG

gemäß § 289a HGB bzw. § 315a HGB

Zusammensetzung des gezeichneten Kapitals

Das gezeichnete Kapital (Grundkapital) der GERRY WEBER International AG betrug zum Ende des Geschäftsjahres 2020 EUR 1.220.238. Das Grundkapital war in 1.220.238 auf den Inhaber lautende Stückaktien eingeteilt. Der anteilige Betrag am Grundkapital, der auf die einzelne Aktie entfiel, betrug damit rechnerisch EUR 1,00. 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

Zum 31. Dezember 2020 bestanden auf Basis der jeweils letzten Stimmrechtsmitteilung im Sinne der §§ 33 ff. WpHG die folgenden direkten und indirekten Beteiligungen am Grundkapital der Gesellschaft, die 10% übersteigen:

- WBOX 2018-3 Ltd., Grand Cayman, Cayman Islands, sowie indirekt über diese (A) Whitebox Advisors LLC, Minneapolis, Minnesota, USA, sowie (B) Whitebox General Partner LLC, Wilmington, Delaware, USA: 42,0%, wobei den vorgenannten Gesellschaften zusätzlich jeweils die Stimmrechtsanteile der Robus SCSp SICAV-FIAR Robus Recovery Fund II wegen Acting in Concert zugerechnet werden (84 %)
- Robus SCSp SICAV-FIAR Robus Recovery Fund II, Luxemburg, Luxemburg, sowie indirekt über diese (A) (i) Robus Capital Management Ltd., London, Vereinigtes Königreich, und (ii) Robus (GP) S.a.r.l, Luxemburg: 41,6%, wobei den vorgenannten Gesellschaften zusätzlich jeweils die Stimmrechtsanteile der WBOX 2018-3 Ltd. wegen Acting in Concert zugerechnet werden (84 %), sowie (B) (i) Prime Partners GmbH, Deutschland, (ii) Prime Capital AG, Deutschland, (iii) Prime AIFM Lux S.A., Luxemburg, (iv): 41,6 %

- J.P. Morgan Securities plc, Wilmington, Delaware, USA, sowie indirekt über diese (i) JPMorgan Chase & Co., Wilmington, Delaware, USA, (ii) JPMorgan Chase Bank, National Association, Columbus, Ohio, USA), (iii) J.P. Morgan International Finance Limited, New York, New York, USA, und (iv) J.P. Morgan Capital Holdings Limited, London, Vereinigtes Königreich: 16,0%

Vorschriften zur Satzungsänderung sowie zur Bestellung bzw. Abberufung von Vorstandsmitgliedern

Satzungsänderungen der GERRY WEBER International AG bedürfen, sofern gesetzlich nicht zwingend höhere Mehrheiten erforderlich sind, eines Beschlusses der Hauptversammlung mit einfacher Mehrheit der abgegebenen gültigen Stimmen und des 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 in Verbindung mit § 31 Mitbestimmungsgesetz 1976 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 dem Ende Oktober 2019 erfolgten Eintragungen im Handelsregister wurde das Grundkapital gemäß dem rechtskräftigen Insolvenzplan der GERRY WEBER International AG ferner um bis zu EUR 2.091.600,00 durch Ausgabe von bis zu 2.091.600 neuen, auf den Inhaber lautenden Stückaktien bedingt erhöht. Die bedingte Kapitalerhöhung dient der Gewährung von auf den Inhaber lautenden Stückaktien an die Inhaber von Wandel- oder Optionsschuldverschreibungen (oder Kombinationen dieser Instrumente) jeweils mit Wandlungs- oder Optionsrechten oder mit Wandlungs- oder Optionspflichten, die aufgrund der durch den Insolvenzplan vom 18. September 2019 geschaffenen Ermächtigung bis zum 31. Dezember 2020 von der Gesellschaft oder einer Konzerngesellschaft der Gesellschaft im Sinne von § 18 AktG ausgegeben werden. Die Ausgabe der neuen Aktien erfolgt zu dem nach Maßgabe der vorstehenden Ermächtigung jeweils 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, soweit rechtlich zulässig, vom Beginn des Geschäftsjahres an, für das im Zeitpunkt ihrer Lieferung noch kein Beschluss der Hauptversammlung über die Verwendung des Bilanzgewinns gefasst worden ist, am Gewinn teil.

Gemäß dem im Mai 2020 in das Handelsregister eingetragenen Beschluss der Hauptversammlung vom 3. Dezember 2019 ist der Vorstand ferner ermächtigt, dass Grundkapital der Gesellschaft bis zum 15. November 2024 mit Zustimmung des Aufsichtsrats ganz oder teilweise, einmalig oder mehrmals, um bis zu insgesamt EUR 400.000,00 durch Ausgabe von bis zu 400.000 neuen, auf den Inhaber lautenden Stückaktien gegen Bar- und/oder Sacheinlagen zu erhöhen. Die neuen Aktien sind den Aktionären zum Bezug anzubieten. Dies kann auch in der Weise erfolgen, dass die neuen Aktien ganz oder teilweise von einem durch den Vorstand bestimmten (i) Kreditinstitut, (ii) einem nach § 53 Abs. 1 Satz 1 oder § 53b Abs. 1 Satz 1 oder Abs. 7 KWG tätigen Unternehmen oder (iii) Konsortium von Kreditinstituten bzw. in (ii) bezeichneten Unternehmen mit der Verpflichtung übernommen werden, sie den Aktionären der Gesellschaft zum Bezug anzubieten. Der Vorstand wird ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das gesetzliche Bezugsrecht der Aktionäre in folgenden Fällen auszuschießen:

(1) zur Verbreiterung der Aktionärsbasis der Gesellschaft, wenn der auf die neuen Aktien, für die das Bezugsrecht ausgeschlossen wird, insgesamt entfallende anteilige Betrag am Grundkapital 30% des Grundkapitals nicht überschreitet; für die Berechnung der 30%-Grenze maßgeblich ist entweder das zum Zeitpunkt der Beschlussfassung der Hauptversammlung oder das zum Zeitpunkt der Ausgabe der neuen Aktien vorhandene Grundkapital, je nachdem, zu welchem dieser Zeitpunkte der Grundkapitalbetrag am geringsten ist; (2) zur Beteiligung von Mitgliedern des Vorstands der Gesellschaft, von Mitgliedern der Geschäftsführung von nachrangig mit der Gesellschaft verbundenen Gesellschaften, von Arbeitnehmern der Gesellschaft oder von nachrangig mit der Gesellschaft verbundenen Gesellschaften sowie von Beratern oder sonstigen Dienstleistern der Gesellschaft, wenn der auf die neuen Aktien, für die das Bezugsrecht ausgeschlossen wird, insgesamt entfallende anteilige Betrag am Grundkapital 30% des Grundkapitals nicht überschreitet; für die Berechnung der 30%-Grenze maßgeblich ist entweder das zum Zeitpunkt der Beschlussfassung der Hauptversammlung oder das zum Zeitpunkt der Ausgabe der neuen Aktien vorhandene Grundkapital, je nachdem, zu welchem dieser Zeitpunkte der Grundkapitalbetrag am geringsten ist; oder (3) zur Vermeidung von Spitzenbeträgen.

Der Vorstand wurde ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats die weiteren Einzelheiten der Kapitalerhöhung und ihrer Durchführung, insbesondere den Inhalt der Aktienrechte und die Bedingungen der Aktiengabe, einschließlich einer von § 60 Abs. 2 AktG abweichenden Gewinnbeteiligung, festzulegen.

Befugnisse des Vorstands zum Erwerb eigener Aktien

Durch Beschluss zu Tagesordnungspunkt 15 der Hauptversammlung vom 18. September 2020 ist der Vorstand ermächtigt, namens der Gesellschaft mit Zustimmung des Aufsichtsrats in der Zeit bis zum 17. September 2025 Aktien der Gesellschaft mit einem auf diese entfallenden Betrag am Grundkapital von bis zu EUR 122.023,00 – das sind knapp 10% des derzeitigen Grundkapitals – zu erwerben, mit der Maßgabe, dass die aufgrund dieser Ermächtigung erworbenen Aktien zusammen mit anderen Aktien der Gesellschaft, welche die Gesellschaft bereits erworben hat und noch besitzt oder die ihr gemäß §§ 71d und 71e AktG zuzurechnen sind, zu keinem Zeitpunkt mehr als 10% des Grundkapitals der Gesellschaft betragen dürfen. Ferner sind die Voraussetzungen des § 71 Abs. 2 Sätze 2 und 3 AktG zu beachten. Der Erwerb darf nicht zum Zweck des Handels in eigenen Aktien erfolgen. Die Ermächtigung kann ganz oder in Teilen ausgeübt werden. Der Erwerb kann innerhalb des Ermächtigungszeitraums bis zur Erreichung des maximalen Erwerbsumfanges in Teiltranchen, verteilt auf verschiedene Erwerbzeitpunkte, erfolgen. Die Ermächtigung kann ganz oder in Teilen ausgeübt werden. Der Erwerb kann innerhalb des Ermächtigungszeitraums bis zur Erreichung des maximalen Erwerbsumfanges in Teiltranchen, verteilt auf verschiedene Erwerbzeitpunkte, erfolgen. Der Erwerb kann auch durch von der GERRY WEBER International AG im Sinne des § 17 AktG abhängige Konzernunternehmen oder durch Dritte für Rechnung der GERRY WEBER International AG oder für Rechnung von nach § 17 AktG abhängigen Konzernunternehmen der GERRY WEBER International AG durchgeführt werden.

Jeweils nach näherer Maßgabe dieser Ermächtigung können eigene Aktien zum einen im Wege eines Aktienkaufvertrags von den zum Zeitpunkt der Hauptversammlung vom 18. September 2020 am Grundkapital beteiligten Aktionären erworben werden, um Aktien zur Durchführung des Employee Share Ownership Programs im Jahr 2020 zur Verfügung zu haben. Zum anderen können eigene Aktien von den Teilnehmern eines von der Gesellschaft initiierten Management Incentive Programs dergestalt erworben werden, dass mit diesen jeweils Vereinbarungen über den Erwerb eigener Aktien durch die Gesellschaft nach Maßgabe der Bedingungen des Management Incentive Programs abgeschlossen werden. Ein weitergehendes Andienungsrecht der Aktionäre ist jeweils ausgeschlossen.

Nach der unter Tagesordnungspunkt 15 der Hauptversammlung vom 18. September 2020 beschlossenen Ermächtigung können die eigenen Aktien zu mehreren Zwecken verwendet werden. Die Aktien können auch für Zwecke, bei denen ein Bezugsrechtsausschluss vorgesehen ist, verwendet werden und dies auch unter Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre. So umfasst diese Verwendungsermächtigung unter anderem die Ausgabe eigener Aktien an Mitarbeiter der Gesellschaft und der nachgeordneten verbundenen Unternehmen sowie Mitgliedern der Geschäftsführung von nachgeordneten verbundenen Unternehmen, die Nutzung als Akquisitionswährung und die Veräußerung über die Börse unter Wahrung des Gleichbehandlungsgrundsatzes (§ 53a AktG).

Im Oktober 2020 hatte die Gesellschaft insgesamt Stück 12.202 Aktien erworben, um diese – in Übereinstimmung mit der von der Hauptversammlung vom 18. September 2020 unter Tagesordnungspunkt 15 beschlossenen Verwendungsermächtigung – im Rahmen eines Employee Share Ownership Programs gratis an bestimmte Mitarbeiter zu übertragen. Zum 31. Dezember 2020 hielt die Gesellschaft noch 76 eigene Aktien.

Bedingungen eines Kontrollwechsels infolge eines Übernahmeangebots

Durch die GERRY WEBER International AG aufgenommene 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 wegen eines Kontrollwechsels werden als Abfindung nicht mehr als ein festes Jahresgehalt zuzüglich Tantieme an das ausscheidende Vorstandsmitglied gezahlt, wobei die Zahlungen auch die Vergütung für die Restlaufzeit des jeweiligen Dienstvertrages nicht überschreiten dürfen. Somit entsprechen die getroffenen Regelungen in den Vorstandsverträgen den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex in seiner Fassung vom 16. Dezember 2019. Mit einem der drei Vorstandsmitglieder ist keine Abfindung vereinbart.

Abhängigkeitsbericht

Der Vorstand der GERRY WEBER International AG hat dem Aufsichtsrat nach § 312 Abs. 1 AktG einen Abhängigkeitsbericht vorgelegt. Er schließt mit der folgenden Erklärung ab:

„Wir erklären nach § 312 Abs. 3 AktG, dass unsere Gesellschaft nach den Umständen, die zu den Zeitpunkten bekannt waren, in denen Rechtsgeschäfte mit verbundenen Unternehmen getätigt wurden, bei jedem Rechtsgeschäft eine angemessene Gegenleistung erhielt und nicht benachteiligt wurde. Maßnahmen im Interesse oder auf Veranlassung des herrschenden Unternehmens oder der mit ihm verbundenen Unternehmen sind nicht getroffen und auch nicht unterlassen worden.“

NICHTFINANZIELLER BERICHT

Der nichtfinanzielle Bericht der GERRY WEBER Gruppe erscheint online am 30. April 2021 analog zum Geschäftsbericht. Er ist online auf unserer Webseite group.gerryweber.com unter Investoren / Publikationen / 2021 veröffentlicht.

Halle / Westfalen, den 26. April 2021

Vorstand



Alexander Gedat



Angelika Schindler-Obenhaus



Florian Frank

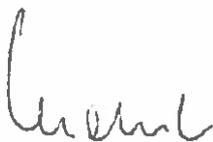
ANLAGE 4 FÜR ZWECKE DER OFFENLEGUNG ERSTELLTEN WIEDERGABEN DES JAHRESABSCHLUSSES UND DES ZUSAMMENGEFASSTEN LAGEBERICHTS

Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Jahresabschluss

Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen der Jahresabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft vermittelt und im Lagebericht, der mit dem Konzernlagebericht zusammengefasst ist, der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage der Gesellschaft so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird, sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung der Gesellschaft beschrieben sind.

Halle/Westfalen, den 30. April 2021



Alexander Gedat



Angelika Schindler-Obenhaus



Florian Frank