GERRY WEBER
INTERNATIONAL AG

Erfolgreiche Mode mit Persönlichkeit

GESCHÄFTSBERICHT 2011/12

GERRY WEBER EDITION

G.W.

TAIFUN

SAMOON by GERRY WEBER

GERRY WEBER

Informationen zur Kollektion finden Sie auf den beiliegenden Postkarten.

Erfolgreiche Mode mit Persönlichkeit

In diesem Geschäftsbericht begleiten wir die Entstehung eines unserer einzigartigen Kleidungsstücke vom ersten handskizzierten Entwurf bis hin zum Verkauf an unsere Kundinnen. Mit fünf starken Marken: GERRY WEBER, GERRY WEBER EDITION, G.W., TAIFUN und SAMOON sind wir am Markt vertreten. Unsere Kollektionen sind trendorientiert und bieten eine anspruchsvolle Qualität sowie eine perfekte Passform.

Jedes einzelne Kleidungsstück wird im Hause GERRY WEBER entworfen und entwickelt. Wir designen eigene Muster und Prints und erstellen unsere eigenen Schnittmuster, die die perfekte Passform der Kleidungsstücke gewährleisten. In der hauseigenen Näherei entstehen Prototypen der einzelnen Kollektionsteile, die von Produktionspartnern gefertigt werden.

Eigene Mitarbeiter kontrollieren bei den Herstellern vor Ort, ob unsere hohen Qualitätsstandards in der Fertigung umgesetzt und eingehalten werden. Unsere Kollektionen werden sowohl über unsere Handelspartner (Wholesale Bereich), als auch in eigenen Houses of GERRY WEBER sowie Monolabel Stores verkauft (Retail Bereich).

Es bedarf der unterschiedlichsten Fertigkeiten, außergewöhnlichem Know-how und viel Erfahrung, um unsere qualitativ anspruchsvolle Mode zu entwerfen, zu fertigen und zu vertreiben. In jeder Station, die eines unserer Kleidungsstücke durchläuft, bringen unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter durch ihre Leidenschaft und Kreativität, ihr Engagement und ihr Herzblut einen ganz besonderen Mehrwert ein und machen das Kleidungsstück so zu etwas Besonderem: zu einem Kleidungsstück mit Persönlichkeit.

SCHNELL-
LESEINFORMATION

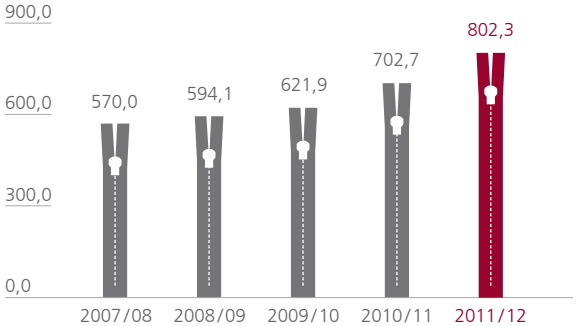
Im Bereich dieses Zeichens finden Sie die wichtigsten Informationen über das GERRY WEBER Geschäftsjahr 2011/12.

GERRY WEBER IN ZAHLEN

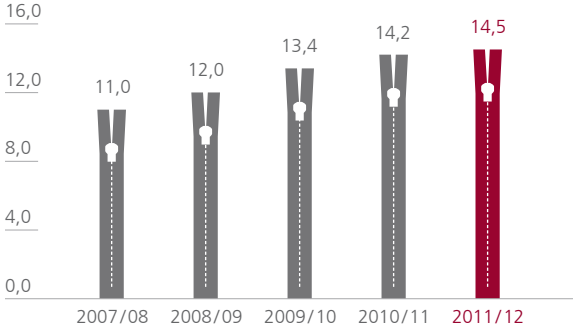
in Mio. EUR	**2011/12**	2010/11	Veränderung in %
Umsatz	**802,3**	**702,7**	**14,2 %**
Inland	491,0	420,8	16,7 %
Ausland	311,3	281,9	10,4 %
Umsatz	**802,3**	**702,7**	**14,2 %**
Wholesale	502,8	484,7	3,7 %
Retail	299,5	218,0	37,4 %
Umsatzanteile			
GERRY WEBER	76,4 %	78,3 %	-2,4 %
TAIFUN	18,3 %	16,6 %	10,2 %
SAMOON	5,3 %	5,1 %	3,2 %
Übrige	<1,0 %	<1,0 %	
Ertragskennzahlen			
EBITDA	132,3	111,6	18,5 %
EBITDA-Marge	16,5 %	15,9 %	0,6 %
EBIT	115,9	99,6	16,4 %
EBIT-Marge	14,5 %	14,2 %	0,3 %
EBT	113,7	97,6	16,5 %
EBT-Marge	14,2 %	13,9 %	0,3 %
Jahresüberschuss	78,8	67,0	17,6 %
Ergebnis je Aktie in EUR[1]	1,72	1,48	16,0 %
Bilanzsumme	**483,6**	**415,0**	**16,5 %**
Eigenkapital	363,0	313,9	15,6 %
Investitionen	84,8	44,4	91,0 %
Eigenkapitalquote	75,1 %	75,7 %	-0,6 %
Kennzahlen			
Mitarbeiter am Geschäftsjahresende	4.584	3.260	40,6 %
Return on Investment (ROI)[2]	24,0 %	24,0 %	0,0 %
Return on Equity (ROE)[2]	31,9 %	31,7 %	0,2 %

[1] auf Basis der ausstehenden Aktienzahl von 45.905.960 [2] auf Basis des EBIT

KONZERNUMSATZ in Mio. EUR



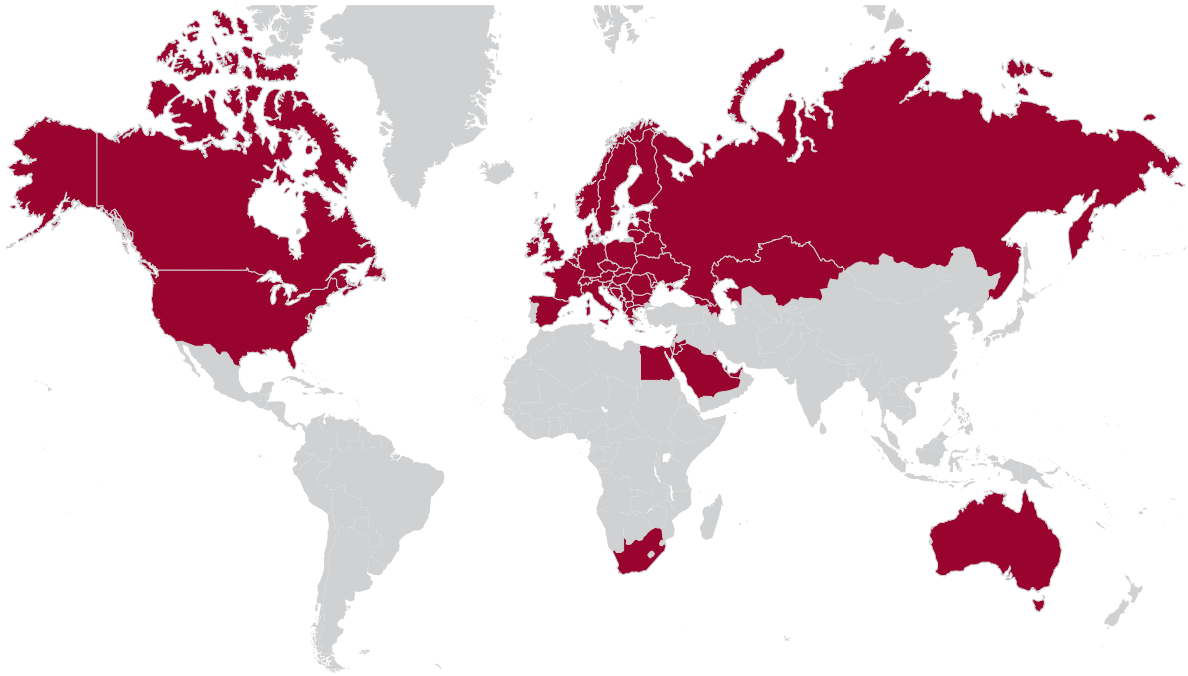
EBIT-MARGE in %



Die Kennzahlen der 5-Jahresübersicht finden Sie auf der hinteren Umschlagseite.

STANDORTE

INTERNATIONALE STANDORTE



2011/12 IM ÜBERBLICK

802,3 MIO. EUR
Beeindruckendes Umsatzwachstum um 14,2% im Vergleich zum Vorjahr (EUR 702,7 Mio.).

254 EIGENE STORES
Übernahme von 29 DON GIL Filialen in Österreich, von ca. 200 WISSMACH Geschäften in Deutschland und 25 ehemalige Franchise Stores in den Niederlanden.

+44.000 QM
Erweiterung der in Eigenregie geführten Verkaufsflächen auf 109.000 qm.

2.767 SHOP-IN-SHOPS WELTWEIT
475 Shop-in-Shop Neueröffnungen, davon 60 im Ausland, darunter 21 Verkaufsflächen in den USA.

493
Verdopplung der eigenen Houses of GERRY WEBER und Monolabel Stores von 235 auf 493 in nur zwölf Monaten.

14,5 %
Erhöhung der operativen Marge (EBIT-Marge) von 14,2% auf 14,5%, trotz einmaliger Anlaufkosten aus der Retail Expansion.

37,3 %
Anteil des Retail Segments am Konzernumsatz 37,3%. Anstieg um 6,3% aufgrund deutlicher Beschleunigung der Retail Expansion.

4.584 MITARBEITER
Erhöhung der weltweiten Mitarbeiterzahl von 3.260 (+40,6%); davon sind rund 71% in unserem Heimatmarkt Deutschland tätig.

ERGEBNISSE 2011/12

Gesteckte Wachstums- und Ertragsziele, einen Umsatz von EUR 800 Mio. und eine EBIT-Marge von mindestens 14,5% zu erzielen, erreicht.

ZIELE 2012/13

GERRY WEBER geht eingeschlagenen Wachstumspfad konsequent weiter fort. Umsatzziel 2012/13: EUR 890–900 Mio. bei einem operativen Ergebnis von EUR 131–135 Mio.

ERFOLGREICHE MODE MIT PERSÖNLICHKEIT

In diesem Geschäftsbericht begleiten wir die Entstehung eines unserer einzigartigen Kleidungsstücke vom Design bis zum Verkauf. ab Seite 4

INHALTSVERZEICHNIS

10 UNTERNEHMEN

10 Vorwort des Vorstands
20 Bericht des Aufsichtsrats
30 Die GERRY WEBER Aktie
42 Corporate Social Responsibility

46 KONZERNLAGEBERICHT

47 Geschäft und Rahmenbedingungen
62 Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage
73 Chancen- und Risikobericht
81 Bericht über die Beziehung zu verbundenen Unternehmen
81 Berichterstattung gemäß § 289 Abs. 4 HGB bzw. § 315 Abs. 4 HGB
83 Corporate Governance Bericht inkl. Vergütungsbericht
92 Nachtragsbericht
92 Prognosebericht

97 KONZERNABSCHLUSS

98 Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung
99 Konzern-Gesamtergebnisrechnung
100 Konzernbilanz
102 Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
103 Segmentinformationen
105 Konzern-Kapitalflussrechnung

106 Konzernanhang

160 Versicherung der gesetzlichen Vertreter
161 Bestätigungsvermerk

166 JAHRESABSCHLUSS DER GERRY WEBER INTERNATIONAL AG

167 Gewinn- und Verlustrechnung
168 Bilanz

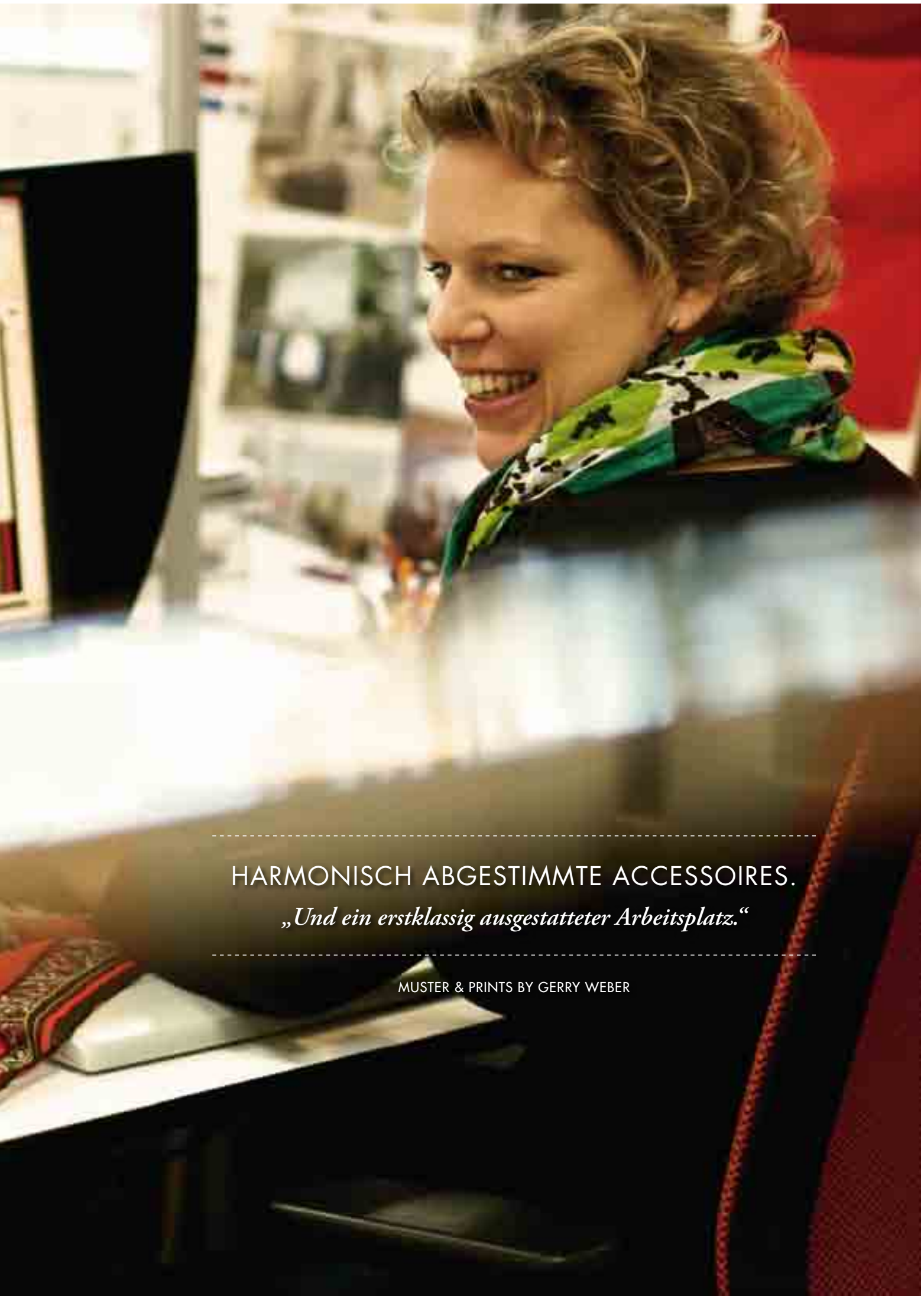
170 SERVICE

170 Finanzkalender, Impressum und Disclaimer
Mehrjahresübersicht

EIN ERSTER ENTWURF.

„Und ein inspirierendes Arbeitsumfeld für mich.“

DESIGN BY GERRY WEBER



HARMONISCH ABGESTIMMTE ACCESSOIRES.

„Und ein erstklassig ausgestatteter Arbeitsplatz.“

MUSTER & PRINTS BY GERRY WEBER

HANDVERLESENE MATERIALIEN.

„Und meine Entscheidungsfreiheit.“

MATERIALBESCHAFFUNG BY GERRY WEBER

Vorwort des Vorstands

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

ein ereignisreiches und für die zukünftige Entwicklung unserer Gesellschaft weichenstellendes Geschäftsjahr 2011/12 liegt hinter uns. Trotz eines sich verschlechternden Marktumfeldes sowie des investitionsintensiven Ausbaus unseres Retail Geschäftes ist es uns gelungen, die geplanten Ziele zu erreichen und das Jahr mit einem Rekordumsatz von EUR 802,3 Mio. abzuschließen. Wir haben jedoch nicht nur den Umsatz um 14,2% im Vergleich zum Vorjahr steigern können, sondern auch die Profitabilität der Gesellschaft weiter verbessert. Die operative Marge (EBIT-Marge) erhöhte sich von 14,2% auf 14,5% zum Ende des Geschäftsjahres.

Unser Erfolg basiert auf unserem Geschäftsmodell. Mit fünf starken Marken: GERRY WEBER, GERRY WEBER EDITION, G.W., TAIFUN und SAMOON sind wir am Markt vertreten. Unsere Kollektionen sind trendorientiert und bieten eine anspruchsvolle Qualität sowie eine perfekte Passform. Jedes einzelne Kleidungsstück wird im Hause GERRY WEBER entworfen und entwickelt. Wir designen unsere eigenen Muster und Prints und erstellen unsere eigenen Schnittmuster, die die perfekte Passform der Kleidungsstücke gewährleisten. In der hauseigenen Näherei entstehen die Prototypen nach denen die einzelnen Kollektionsteile von den Produktionspartnern gefertigt werden. Eigene Mitarbeiter kontrollieren bei den Herstellern vor Ort, ob unsere hohen Qualitätsstandards in der Fertigung umgesetzt und eingehalten werden. Den Vertrieb steuern wir ebenfalls aus unserer Konzernzentrale in Halle/Westfalen. Unsere Kollektionen werden sowohl über unsere Handelspartner (Wholesale Bereich), als auch in eigenen Houses of GERRY WEBER und Monolabel Stores verkauft (Retail Bereich). Aus unseren eigenen Geschäften sowie von unseren Kunden erhalten wir täglich Informationen über den Verkauf, aber vor allem die Anforderungen und Wünsche unserer Kundinnen. Diese Erkenntnisse fließen wiederum in die Entwicklung der nächsten Kollektionen ein. Alle Fähigkeiten, notwendiges Know-how und Fertigkeiten zur Entwicklung und Fertigung unserer anspruchsvollen Kollektionen haben wir in unserer Konzernzentrale gebündelt. Sie sind die Basis unseres Erfolges; auch im Geschäftsjahr 2011/12, über das wir hier berichten.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr war ein strategischer Fokus der GERRY WEBER International AG der Ausbau unseres eigenen Retail Geschäftes. Mit den Übernahmen der DON GIL Filialen in Österreich, der insolventen WISSMACH Modekette in Deutschland sowie 25 vormals im Franchise geführten Häuser in den Niederlanden ist es uns gelungen, die Retail Expansion im In- und Ausland deutlich zu beschleunigen. Neben den genannten Übernahmen waren hierfür vor allem Neueröffnungen in Polen, Spanien und Großbritannien ursächlich. Nach 40 neu eröffneten Houses of GERRY WEBER in 2009/10, rund 60 Neueröffnungen in 2010/11 verdoppelte sich die Anzahl der

Gründer und Vorstandsvorsitzender Gerhard Weber

in Eigenregie geführten Houses of GERRY WEBER und Monolabel Stores im Geschäftsjahr 2011/12 von 235 auf rund 490 Geschäfte.

Die Übernahme, Umwidmung und Integration der übernommenen WISSMACH Filialen war mit großen Anstrengungen für die gesamte GERRY WEBER Gruppe verbunden. Bereits im Mai 2012 haben wir mit dem Umbau der ersten WISSMACH Flächen begonnen. Rund 160 der übernommenen Ladenlokale sollten in Filialen der GERRY WEBER Marken, insbesondere in TAIFUN und SAMOON Monolabel Stores umgewandelt werden. Jeden Monat wurden zwischen 30 und 40 ehemalige WISSMACH Filialen im Zuge des Umbaus für einen Zeitraum von vier bis sechs Wochen geschlossen. Vor dem Umbau der Ladenlokale wurde weiterhin WISSMACH Ware veräußert, um die laufenden Fixkosten sowie die außerordentlichen Belastungen aus der Umbauphase so gering wie möglich zu halten. Es mussten jedoch nicht nur die Ladenlokale umgebaut und mit unseren IT-Systemen ausgerüstet, sondern auch die mehr als 700 übernommenen Mitarbeiter mußten geschult und mit unseren Produkten und Servicestandards vertraut gemacht werden. Bis Ende Oktober 2012 haben wir 145 der übernommenen Ladenlokale in Houses of GERRY WEBER und Monolabel Stores umgewandelt. Ein Kraftakt für alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, für deren geleistete Arbeit und persönliches Engagement wir uns auf diesem Weg sehr herzlich bedanken. Unser Dank gilt auch unseren Kunden und Vertriebspartnern, die uns auf unserem Expansionsweg begleitet haben.

Ein weiterer Schwerpunkt unserer Arbeit im Geschäftsjahr 2011/12 lag in der fortgeführten Internationalisierung unserer Vertriebsstrukturen. Mit dem organisierten Eintritt auf den US-Amerikanischen Markt im Frühjahr 2012 ist uns dabei ein wichtiger Schritt gelungen. Bewusst sind wir sehr umsichtig und langsam in den USA gestartet, um einerseits die Akzeptanz unserer Mode zu testen und andererseits das Risiko für die Gesellschaft so gering wie möglich zu halten. Angefangen haben wir mit zwei Shop-in-Shop Flächen bei Bloomingdale's. Heute wird unsere Marke GERRY WEBER in 21 Kaufhäusern unserer Vertriebspartner Bloomindale's und Dillard's geführt. Aufgrund der hohen Akzeptanz unserer Mode bei den amerikanischen Kundinnen führen wir weitere Gespräche zum Ausbau unserer Marktpräsenz in den USA.

Aber nicht nur in den USA kommt unsere Mode bei den Kundinnen gut an. Im Geschäftsjahr 2011/12 konnten wir unsere Marktpräsenz international weiter ausbauen. Gemeinsam mit bestehenden und neuen Franchisepartnern haben wir 36 neue Houses of GERRY WEBER im Ausland eröffnet. Unter anderem wurden neue Häuser in Belgien, Skandinavien, und Ost-Europa eröffnet. Besonders erfreulich entwickelte sich unser Geschäft in Russland und dem Mittleren Osten, wo wir zum 31. Oktober 2012 mit 45 bzw. 19 Houses of GERRY WEBER vertreten sind. Weitere Neueröffnungen in diesen Regionen sind bereits in Vorbereitung. Einen weiteren wichtigen Vertriebskanal des Wholesale Segments stellen die Shop-in-Shop Flächen dar, die sich im abgelaufenen Geschäftsjahr auf rund 2.767 (Vorjahr: 2.292) erhöht haben. Entsprechend wird die Internationalisierung unserer Marken auch zukünftig ein Schwerpunkt unserer Arbeit sein.

Unsere fünf Marken GERRY WEBER, TAIFUN, SAMOON, GERRY WEBER EDITION und G.W. haben sich alle im abgelaufenen Geschäftsjahr gut entwickelt. Besonderes Augenmerk haben wir auf die Entwicklung unserer Marke TAIFUN gelegt. Über die letzten Jahre wurde TAIFUN kontinuierlich weiterentwickelt. Heute besticht TAIFUN durch trendige Schnitte und spricht insbesondere die junge selbstbewusste Frau ab Anfang Dreißig an. Die Einzelteile der Kollektionen sind so passgenau aufeinander abgestimmt, dass die Kundin diese sowohl im Büro als auch in ihrer Freizeit tragen kann. TAIFUN hat sich in den letzten Monaten hervorragend entwickelt und konnte im Geschäftsjahr 2011/12 rund 18,3% (Vorjahr: 16,6%) zum gesamten Konzernumsatz beitragen. Vor dem Hintergrund der steigenden Nachfrage und der guten Umsatz- und Ertragsentwicklung von TAIFUN, haben wir uns entschlossen, rund zwei Drittel der ehemaligen WISSMACH Filialen in TAIFUN Monolabel Stores umzuwandeln. Auch für die Zukunft sehen wir zunehmende Wachstumsperspektiven für unsere zweitgrößte Marke.

Abgerundet wurden unsere geschäftlichen Aktivitäten durch den Ausbau des Online Geschäftes sowie die Erweiterung unseres Lizenzportfolios. Zusätzlich zu den drei bestehenden Online Shops in Deutschland, den Niederlanden und Österreich haben wir im August 2012 einen eigenen Länder-Online-Shop in der Schweiz eröffnet, um unsere hohe Markenbekanntheit vor Ort zu unterstützen. Ferner konnten wir ebenfalls seit Sommer 2012 eine Kooperation mit dem größten deutschen Modeversandhändler Otto.de vermelden. Um der steigenden Bedeutung des Onlinehandels gerecht zu werden, werden wir in den kommenden Monaten unseren Service und die Onlinepräsenz weiter ausbauen.

Im Bereich Lizenzen konnten wir nach der Produkteinführung von Lifestyleschmuck im Frühjahr 2012 unsere Lizenzproduktpalette um ein weiteres Highlight ergänzen. Gemeinsam mit unserem Lizenzpartner Josef Seibel Schuhe werden wir ab Herbst 2013 eine eigene GERRY WEBER Schuhkollektion auf den Markt bringen, die genau auf unsere Kollektionen abgestimmt sein wird.

Ohne das Engagement, das Know-how und den Arbeitseinsatz unserer Mitarbeiter wäre die positive operative Entwicklung der GERRY WEBER Gruppe nicht möglich. Daher ist uns die Ausbildung, Förderung und Weiterentwicklung unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ein großes Anliegen. Wir wollen ein motivierendes und leistungsorientiertes Arbeitsklima schaffen sowie flexible Arbeits- und Zeitmodelle anbieten. Im Sommer 2012 haben wir direkt neben unserer Zentrale in Halle / Westfalen eine eigene Kindertagesstätte eröffnet, die auf rund 3.500 qm Platz für 95 Kinder bietet. Durch den Bau der Kita fördern wir nicht nur eine familienbewusste Personalpolitik, sondern auch die Möglichkeit des beruflichen Wiedereinstiegs vieler berufstätiger Eltern.

Die GERRY WEBER Aktie überzeugte die Anleger im In- und Ausland. Der Kurs der Aktie stieg im Berichtszeitraum um rund 56 % auf EUR 35,02 am 31. Oktober 2012. Zum Ende des Kalenderjahres 2012 betrug der Aktienkurs sogar EUR 36,51. Mit einer Dividendenausschüttung von EUR 0,65 pro Aktie im Juni 2012 erhöhte sich die Ausschüttung an die Aktionäre um rund 200 % in den letzten fünf Jahren. Auch zukünftig werden wir die Aktionäre am operativen Erfolg der Gesellschaft beteiligen.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr 2011/12 ist es uns gelungen, die Basis für unser zukünftiges Wachstum weiter zu stärken. Auch für das laufende Geschäftsjahr 2012/13 haben wir uns einiges vorgenommen. Einerseits werden wir weiter expandieren und profitabel wachsen, andererseits werden wir uns um die Optimierung bestehender Prozesse und Strukturen kümmern. In 2012/13 wird insbesondere die weitere Internationalisierung der Vertriebsstrukturen und der Ausbau unserer Marktpräsenz im Ausland im Fokus der GERRY WEBER Gruppe stehen. Intern wird die vollständige Integration der übernommenen und neu eröffneten Retail Filialen unsere Aufmerksamkeit fordern.

Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen, unser Marktumfeld in Deutschland und dem europäischen Ausland haben sich zum Ende der 2. Jahreshälfte 2012 weiter eingetrübt. Entsprechend ist die Konsumneigung zurückgegangen und die Ausgaben für Mode haben sich reduziert. Wir gehen für die erste Jahreshälfte 2013 von einer sehr langsamen Erholung der konjunkturellen Entwicklung in Europa aus. Es ist nicht auszuschließen, dass die Konsumneigung der privaten Haushalte nochmals leicht zurückgehen wird. In der zweiten Jahreshälfte 2013 rechnen wir jedoch mit einer steigenden Wirtschaftsdynamik verbunden mit einer höheren Zuversicht und Konsumneigung der Verbraucher.

Bereits in den Krisenjahren 2008 und 2009 haben wir bewiesen, dass wir konjunkturelle Schwankungen aufgrund unserer Stellung am Markt, unserer fünf starken Marken sowie unserer operativen und finanziellen Stärke nahezu ausgleichen können. Mit unserer einzigartigen Markenpositionierung, den operativen Stärken, einem flexiblen Sourcing System und aufgrund unserer internationalen Wachstumsmöglichkeiten sehen wir uns für die anstehenden Aufgaben gut gerüstet.

Halle / Westfalen, im Januar 2013

GERRY WEBER International AG

Der Vorstand

Gerhard Weber Doris Strätker Dr. David Frink

SORGFÄLTIGE PRÜFUNG.

„Und Anerkennung von Erfahrung und Wissen.“

QUALITÄTSKONTROLLE BY GERRY WEBER

ZWEIEINHALB METER SEIDE.

„Und täglich neue Herausforderungen für mich.“

ZUSCHNITT BY GERRY WEBER

ry Weber

DREI STUNDEN MASSARBEIT.

„Und ein Ausbildungskonzept, das Maßstäbe setzt.“

NÄHEREI BY GERRY WEBER

BERICHT DES AUFSICHTSRATS

Sehr geehrte Damen und Herren,

das Geschäftsjahr 2011/12 war erneut sehr erfolgreich für die GERRY WEBER International AG. Bei Umsatz und Ertrag erreichte das Unternehmen neue Rekordwerte und für den Retail Bereich wurden mit den Akquisitionen DON GIL in Österreich und WISSMACH in Deutschland entscheidende Weichen für die Zukunft gestellt. Auch die Internationalisierung hat an Dynamik weiter gewonnen, so dass die Marke GERRY WEBER seit Frühjahr 2012 auch in den USA erhältlich ist. Die Gesellschaft hat somit auch im abgelaufenen Geschäftsjahr ihre gesetzten Ziele erreicht und bestätigt damit ihre Ausnahmestellung als börsennotiertes Modeunternehmen. Als Aufsichtsrat der GERRY WEBER International AG haben wir dem Vorstand auf dem Wachstumsweg der Gesellschaft beratend zur Seite gestanden und werden diesen Weg auch weiterhin unterstützen.

KONTINUIERLICHER DIALOG MIT DEM VORSTAND

Gute Unternehmensführung und -kontrolle ist auch mit der vertrauensvollen Zusammenarbeit zwischen Vorstand und Aufsichtsrat im Interesse des Unternehmens verbunden. Der Vorstand hat den Aufsichtsrat regelmäßig, zeitnah und umfassend in schriftlicher und mündlicher Form über alle wesentlichen Themen, die für seine Arbeit relevant sind, informiert. Der Aufsichtsrat wurde frühzeitig in alle Entscheidungen von grundlegender Bedeutung für die GERRY WEBER Gruppe eingebunden, so dass er ausreichend Gelegenheit hatte sich mit den Themen und Beschlussvorschlägen auseinanderzusetzen und Anregungen einzubringen. In jeder Sitzung hat uns der Vorstand über die aktuelle Geschäftsentwicklung, die Finanz- und Ertragslage des Konzerns, über strategische Maßnahmen, die Risikolage und alle wichtigen Fragen der Planung informiert. Insbesondere die internationale Expansionsstrategie des Konzerns war wiederkehrender Schwerpunkt der Gespräche.

Auch außerhalb der turnusmäßigen Aufsichtsratssitzungen standen der Aufsichtsratsvorsitzende und der Vorstand in engem Kontakt. Der Aufsichtsratsvorsitzende wurde ferner über aktuelle Entwicklungen des Marktes, der Segmente und des Geschäftsverlaufes sowie wesentliche Geschäftsvorfälle informiert. Zustimmungspflichtige Geschäfte hat der Vorstand ordnungsgemäß zur Beschlussfassung vorgelegt. Beschlussfassungen des Aufsichtsrates erfolgten in Präsenzsitzungen oder im schriftlichen Umlaufverfahren.

Seine durch Gesetz, Satzung und die Geschäftsordnung obliegenden Kontroll- und Beratungsaufgaben hat der Aufsichtsrat mit großer Sorgfalt und entsprechend des Corporate Governance Kodex wahrgenommen. Er hat sich dabei intensiv mit der wirtschaftlichen Lage der GERRY WEBER Gruppe, der internationalen Expansion sowie der Ausweitung des eigenen Retail Bereiches befasst. Der Aufsichtsrat hat den Vorstand bei der Leitung des Unternehmens fortlaufend beraten und seine Geschäftsführung kontinuierlich überwacht.

SCHWERPUNKTE DER BERATUNGEN IM AUFSICHTSRAT

Im Geschäftsjahr 2011/12 tagte der Aufsichtsrat viermal; alle Mitglieder des Aufsichtsrates haben persönlich an allen Sitzungen teilgenommen. An den meisten Sitzungen nahmen die Mitglieder des Vorstands, an einzelnen Sitzungen auch Referenten zu bestimmten Themen als Gäste teil. Ferner tagte der Aufsichtsrat auch ohne Beteiligung des Vorstands bzw. mit einzelnen Vorstandsmitgliedern. In allen Aufsichtsratssitzungen haben wir regelmäßig über die aktuelle Geschäftsentwicklung beraten. Diese umfasst neben der Umsatz- und

Ergebnisentwicklung des Konzerns und seiner Tochtergesellschaften, die Finanz- und Vermögenslage ebenso wie die Entwicklung des Vorordergeschäftes. Ferner unterrichtete uns der Vorstand auf jeder Sitzung über die Markt- und Wettbewerbssituation sowie die Kursentwicklung der GERRY WEBER Aktie. Ferner wurde der Aufsichtsrat regelmäßig über die Chancen und Risiken der Geschäftsentwicklung sowie Compliance relevante Themen auf dem Laufenden gehalten. Im Übrigen behandelte der Aufsichtsrat folgende Schwerpunkte:

Die erste Sitzung des Geschäftsjahres 2010/11 fand turnusgemäß am 28. November 2011 statt. Es wurde ausführlich über die aktuelle Geschäftsentwicklung, den Verlauf des Jahresabschlusses und der Jahresabschlussprüfung 2010/11, sowie die Entwicklung des Retail Bereiches und der damit verbundenen Neueröffnungen von Houses of GERRY WEBER informiert. In diesem Zusammenhang berichtete der Vorstand über den Stand der Übernahme der österreichischen DON GIL Filialen und deren Umwandlung in Houses of GERRY WEBER. Der Aufsichtsrat beschäftigte sich ausführlich mit der Einhaltung und Umsetzung des Corporate Governance Kodex und verabschiedete gemeinsam mit dem Vorstand die Entsprechenserklärung 2012.

In der Bilanzsitzung am 23. Februar 2012 standen die Prüfung des Jahres- und Konzernabschlusses für das Geschäftsjahr 2010/11, des Gewinnverwendungsvorschlags sowie der Stand der Akquisitionen DON GIL und WISSMACH im Mittelpunkt unserer Beratungen. In Anwesenheit des Abschlussprüfers haben wir nach Vorbereitung durch den Prüfungsausschuss den Konzernabschluss 2010/11 ausführlich erörtert und gebilligt. Dem Vorschlag des Vorstands die Dividende auf EUR 0,65 zu erhöhen, stimmte der Aufsichtsrat zu. Ferner verabschiedete der Aufsichtsrat die Tagesordnung für die Hauptversammlung am 5. Juni 2012. Der Vorstand berichtete ausführlich über die Entwicklung der Online Shops und den weiteren Ausbau dieses Vertriebskanals. Der geplante Neuabschluss eines Lizenzvertrages für Lifestyle-Schmuck wurde erläutert und diesem vom Aufsichtsrat zugestimmt.

Ein Schwerpunkt in der Aufsichtsratssitzung am 15. Mai 2012 war die kommende Hauptversammlung. Vor dem Hintergrund der erschwerten wirtschaftlichen Rahmenbedingungen wurde ein ausführlicher Statusbericht über ausgewählte Märkte gegeben. Ebenso erfreulich wie das operative Geschäft entwickelte sich der Aktienkurs der GERRY WEBER International AG, so dass der Vorstand einen positiven Bericht nach einem Jahr Zugehörigkeit im MDAX abgeben konnte. Ferner berichtete der Vorstand über die Kostenreduzierungen im Bereich Transport und Logistik durch die Verminderung des Luftfrachtanteils. Die Erläuterungen zu den Compliance Regeln und der Maßnahmen zur Einhaltung dieser Vorschriften wurden positiv zur Kenntnis genommen. Auch in diesem Jahr wurde die Effizienzprüfung des Aufsichtsrats durch den Wirtschaftsprüfer der Gesellschaft durchgeführt. Die Auswertung zeigte eine hohe Effizienzeinschätzung der einzelnen Mitglieder.

In der Sitzung vom 10. September 2012 befand der Aufsichtsrat über die bereits durch den Prüfungsausschuss diskutierte und vorbereitete Planung des Vorstands für das Geschäftsjahr 2012/13 und nahm die Mittelfristplanung zur Kenntnis. Ferner berichtete der Vorstand über den Stand der Umwidmungen der ehemaligen WISSMACH Filialen und über die Expansion des Retail Bereiches. Daneben wurde die weitere Vorgehensweise im Rahmen des Lizenzvertrages über eine GERRY WEBER Schuhkollektion vorgestellt. Des Weiteren gab der Vorstand einen ausführlichen Statusbericht über die abgeschlossenen Projekte und die laufende Arbeit der Konzernrevision.

Der Aufsichtsrat prüfte außerdem laufend die Wirksamkeit und Effizienz des Risikomanagementsystems sowie des internen Kontrollsystems für den Rechnungslegungsprozess. Der Aufsichtsrat und insbesondere der Prüfungsausschuss werden als Bestandteil des internen Kontrollsystems der GERRY WEBER Gruppe regelmäßig über die Risikolage und das Compliance Management informiert, auch um die Wirksamkeit, Wirtschaftlichkeit und Ordnungsmäßigkeit der Rechnungslegung, die Regelkonformität der Konzern- und Jahresabschlüsse sowie die Einhaltung von gesetzlichen und behördlichen Regelungen zu überprüfen.

ARBEIT DER AUSSCHÜSSE DES AUFSICHTSRATS

Die Arbeit des Aufsichtsratsplenums wird unterstützt durch die von ihm eingerichteten Ausschüsse. Der Aufsichtsrat der GERRY WEBER International AG hat aus seiner Mitte zwei Ausschüsse gebildet: den Prüfungsausschuss und den Nominierungsausschuss. Beiden Ausschüssen steht der Aufsichtsratsvorsitzende Dr. Ernst Schröder als Vorsitzender vor.

Der Prüfungsausschuss tagte zweimal im Geschäftsjahr 2011/12, ihm gehören Dr. Ernst F. Schröder, Udo Hardieck und Dr. Wolf-Albrecht Prautzsch an. In der Sitzung des Prüfungsausschusses am 23. Februar 2012 befassten sich die Ausschussmitglieder ausführlich mit dem Jahres- und Konzernabschluss 2010/11 sowie dem Bericht des Abschlussprüfers. Der Abschlussprüfer nahm an der Sitzung teil und erläuterte ausführlich den Jahres- und den Konzernabschluss. Die Mitglieder des Prüfungsausschusses diskutierten und bereiteten den Jahres- und Konzernabschluss für die Feststellung durch das gesamte Aufsichtsratsplenums vor. Ferner überzeugte sich der Prüfungsausschuss von der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers.

Die Planung des Vorstands für das Geschäftsjahr 2012/13 stand im Mittelpunkt der Sitzung des Prüfungsausschusses am 10. September 2012. Ferner wurden die Finanzierungsstruktur, das geplante Investitionsvolumen und weitere Zielgrößen wie zum Beispiel die Anzahl der geplanten Neueröffnungen besprochen. Ferner berät der Prüfungsausschuss in Telefonsitzungen über die Quartalsberichte und den Halbjahresbericht des GERRY WEBER Konzerns.

Dem Nominierungsausschuss gehören Dr. Ernst F. Schröder, Udo Hardieck und Dr. Wolf-Albrecht Prautzsch an. Der Ausschuss hatte im Berichtszeitraum keinen Anlass für eine Beratung.

BESETZUNG VON AUFSICHTSRAT UND VORSTAND

Die Kontinuität der GERRY WEBER Gruppe zeigt sich auch in der Besetzung des Aufsichtsrats. Im Berichtsjahr hat sich die Zusammensetzung des Aufsichtsrats der GERRY WEBER International AG nicht verändert und besteht weiterhin aus sechs Mitgliedern. Im Vorstand der Gesellschaft gab es ebenfalls keine personellen Veränderungen. Nach dem Berichtszeitraum wurde der Vorstandsvertrag von Gerhard Weber vorzeitig um ein weiteres Jahr verlängert. Der ursprünglich im Oktober 2013 auslaufende Vertrag wurde durch den Aufsichtsrat entsprechend bis Oktober 2014 erneuert.

CORPORATE GOVERNANCE

Der Aufsichtsrat beobachtet die Weiterentwicklungen des Corporate Governance Kodex (DCGK) fortlaufend. Im Rahmen der Empfehlungen des DCGK haben wir unter anderem Ziele für die Zusammensetzung des Aufsichtsrats definiert, die sowohl Fachkenntnisse und Erfahrung, als auch die ausreichende Anzahl von unabhängigen Mitgliedern sowie die Vielfalt der Mitglieder berücksichtigen. Ferner haben wir auch im abgelaufenen Geschäftsjahr wieder eine Effizienzprüfung des Aufsichtsrats durch die Mazars GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft auswerten lassen. Interessenskonflikte der Aufsichtsratsmitglieder sind im Berichtszeitraum nicht bekannt geworden.

Vorstand und Aufsichtsrat haben im November 2012 die gemeinsame Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG abgegeben und diese auf der Internetseite der Gesellschaft *www.gerryweber.com* dauerhaft veröffentlicht. Aufgrund der Größe der Gesellschaft, der Anzahl der Aufsichtsratsmitglieder und in Abhängigkeit unseres Geschäftsmodells haben wir nicht allen Empfehlungen des Kodex entsprechen können. Weitere Informationen zur Corporate Governance können dem Corporate Governance Bericht in diesem Geschäftsbericht entnommen werden. Der Corporate Governance Bericht enthält ebenso den Vergütungsbericht sowie die Erklärung zur Unternehmensführung.

PRÜFUNG VON JAHRES- UND KONZERNABSCHLUSS 2011/12

Der vom Vorstand nach dem Bilanzierungsstandard HGB aufgestellte Jahresabschluss und der Lagebericht der GERRY WEBER International AG sowie der nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) erstellte Konzernabschluss und Konzernlagebericht der

GERRY WEBER International AG für das Geschäftsjahr 2011/12 wurden von der Mazars GmbH, Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Bielefeld, geprüft und mit einem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen. Der Jahresabschluss- und Konzernabschlussprüfer wurde von der Hauptversammlung gewählt und vom Aufsichtsrat beauftragt. Der Aufsichtsrat hat sich von der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers und der für den Abschlussprüfer handelnden Personen überzeugt.

Die Abschlussunterlagen und die Prüfberichte wurden durch den Prüfungsausschuss einer Vorprüfung unterzogen und vom gesamten Aufsichtsratsplenum in seiner Sitzung am 25. Februar 2013 ausführlich erörtert. Bei den Beratungen über den Jahresabschluss und den Konzernabschluss war der verantwortliche Abschlussprüfer anwesend. Er berichtete über die wesentlichen Ergebnisse der Prüfung und stand für ergänzende Auskünfte zur Verfügung. Das Risikomanagementsystem wurde ebenfalls vom Abschlussprüfer einer Prüfung unterzogen und für wirksam befunden. Ebenfalls wurden keine berichtspflichtigen Schwächen in Bezug auf das rechnungslegungsbezogene interne Kontrollsystem festgestellt.

Auf Basis seiner eigenen Prüfung des Jahresabschlusses und des Lageberichts sowie des Konzernabschlusses und des Konzernlagebericht der GERRY WEBER International AG hat sich der Aufsichtsrat dem Ergebnis der Prüfung durch den Abschlussprüfer angeschlossen.

Somit hat der Aufsichtsrat in der Bilanzsitzung vom 25. Februar 2013 den Jahres- und Konzernabschluss nebst dem Bericht über die Lage der Gesellschaft und des Konzerns für das Geschäftsjahr 2011/12 gebilligt. Der Jahresabschluss für das Geschäftsjahr 2011/12 ist somit gemäß § 172 AktG festgestellt. Dem Vorschlag des Vorstands zur Verwendung des Bilanzgewinns und zur Zahlung einer Dividende in Höhe von EUR 0,75 je Aktie haben wir uns angeschlossen.

Der vom Vorstand gemäß § 312 AktG aufgestellte Bericht über Beziehungen zu verbundenen Unternehmen (Abhängigkeitsbericht) wurde ebenfalls vom Abschlussprüfer gemäß § 313 AktG geprüft. Der Abschlussprüfer hat folgenden uneingeschränkten Bestätigungsvermerk erteilt:

„Nach unserer pflichtgemäßen Prüfung und Beurteilung bestätigen wir, dass

1. die tatsächlichen Angaben des Berichts richtig sind und

2. bei den im Bericht aufgeführten Rechtsgeschäften die Leistung der Gesellschaft nicht unangemessen hoch war."

Der Aufsichtsrat hat den Bericht des Abschlussprüfers zum Abhängigkeitsbericht gemäß § 314 AktG geprüft und kam zu dem Ergebnis, dass keine Einwendungen gegen den Bericht und die darin enthaltene Schlusserklärung des Vorstands zu erheben sind.

Ein großer Anteil am Erfolg der GERRY WEBER Gruppe gehört den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Mit ihrem Know-how, Ihrem persönlichen Einsatz und der geleisteten Arbeit sind sie Garant für die beeindruckende Entwicklung der Gesellschaft. Der Aufsichtsrat dankt an dieser Stelle den Mitgliedern des Vorstands, allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der GERRY WEBER Gruppe und drückt seine Anerkennung für das erfolgreiche Geschäftsjahr 2011/12 aus. Dank gilt auch unseren Kunden, Geschäftspartnern und Aktionären für das entgegengebrachte Vertrauen.

Für den Aufsichtsrat

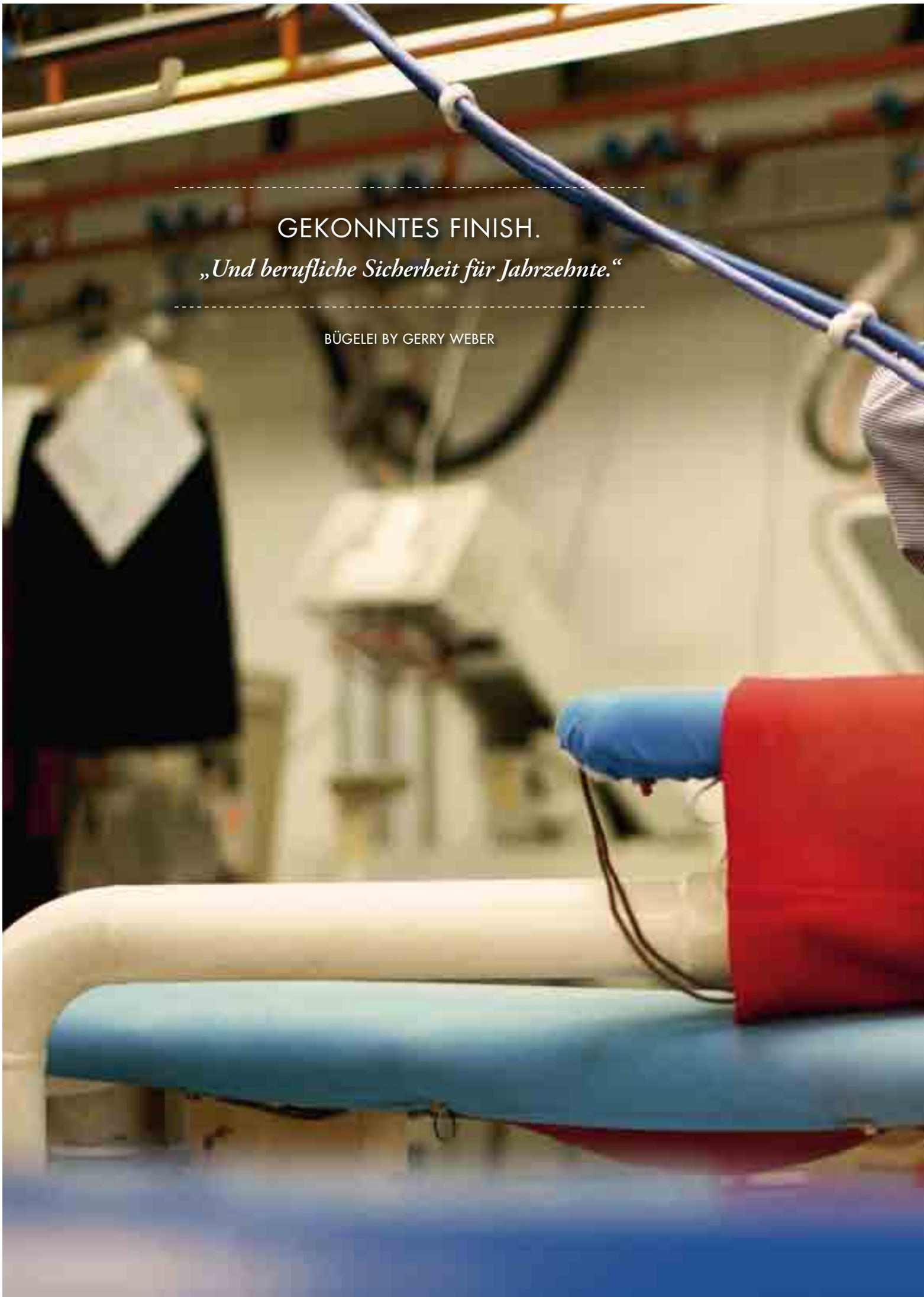
Halle / Westfalen, 25. Februar 2013

Dr. Ernst F. Schröder
Vorsitzender des Aufsichtsrats

PERFEKTION ALS ANSPRUCH.

„Und ein Team, in dem alles passt.“

KOLLEKTIONSENTWICKLUNG BY GERRY WEBER



GEKONNTES FINISH.

„Und berufliche Sicherheit für Jahrzehnte.“

BÜGELEI BY GERRY WEBER

STILVOLLE ARRANGEMENTS.

„Und die gemeinsame Liebe fürs Detail.“

VISUAL MERCHANDISING BY GERRY WEBER

DIE GERRY WEBER AKTIE

Die positive operative Entwicklung der GERRY WEBER Gruppe spiegelt sich auch im Aktienkurs wider:

- Kurs der GERRY WEBER Aktie im Geschäftsjahr 2011/12 um 55,6% gestiegen
- Vorschlag einer Dividendenerhöhung von EUR 0,65 auf EUR 0,75
- Aufstieg von Platz 40 im MDAX auf Position 35 nach Marktkapitalisierung zum 31. Oktober 2012

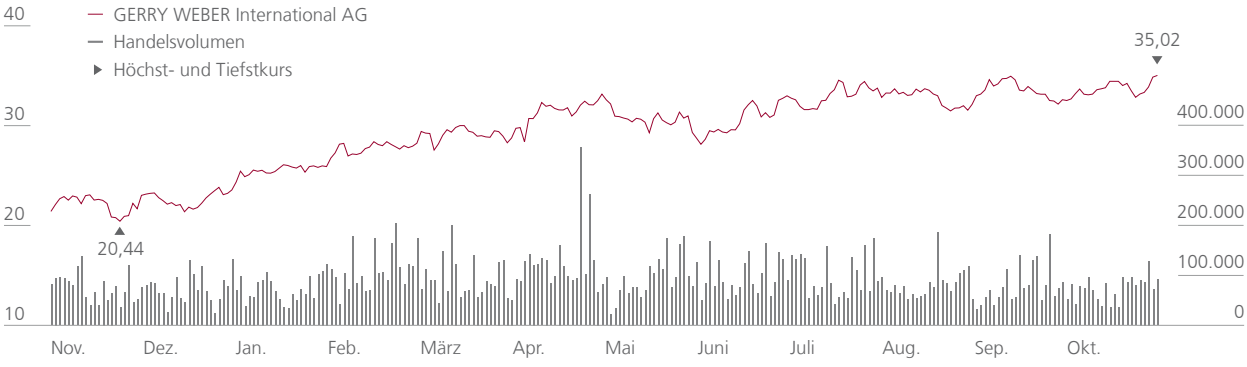
KURSENTWICKLUNG

Die weltweiten Kapitalmärkte bewegten sich im abgelaufenen Geschäftsjahr (1. November 2011 – 31. Oktober 2012) in einem äußerst schwierigen wirtschaftlichen Umfeld: Europa am Rande der Rezession, wobei sich die deutsche Wirtschaft als außerordentlich robust gezeigt hat; die USA geprägt durch steigende Arbeitslosenzahlen und eine hohe Verschuldung; China und die Schwellenländer mit verminderter Wachstumsdynamik. Unter den gegebenen Rahmenbedingungen hat sich der deutsche Aktienmarkt, insbesondere aufgrund der positiven Fundamentaldaten der gelisteten Unternehmen, gut behauptet. Der Deutsche Aktienindex (DAX) konnte innerhalb unseres Berichtszeitraums mit einem Anstieg von 18,2% eine erfreuliche Entwicklung aufweisen. Besser entwickelte sich der DAX Subsektor „All Clothes & Footwear" (Kleidung und Schuhe), in dem alle Unternehmen, die hauptsächlich Textilien und Schuhe herstellen, zusammengefasst sind, dieser erhöhte sich im Berichtszeitraum sogar um 21,6%.

Deutlich besser als der Deutsche Leitindex entwickelte sich der MDAX, zu dem die GERRY WEBER Aktie seit dem 29. Juni 2011 zugerechnet wird. Der MDAX repräsentiert die 50 größten auf die 30 DAX-Werte folgenden Unternehmen. Der MDAX erhöhte sich von 9.076 (31.Oktober 2011) auf 11.492 Punkte (31. Oktober 2012) und somit um 26,6%. Mit einem Anstieg von 55,6% in den zwölf Monaten des Geschäftsjahres 2011/12 hat sich die GERRY WEBER Aktie deutlich besser als die Vergleichsindizes entwickelt.

Die Schuldenkrise in Europa und die seit Mitte des Jahres 2011 zunehmende Sorge eines Auseinanderbrechens der Europäischen Union beeinflusste auch im 4. Quartal 2011 (Oktober – Dezember 2011) die europäischen Kapitalmärkte. Entsprechend schloss der DAX am letzten Handelstag bei 5.898 Punkten und einem Minus von rund 15%. Als eine der wenigen Aktien hat sich die GERRY WEBER Aktie im 4. Quartal 2011 gegen den Trend entwickelt und konnte sogar einen Anstieg von 9,7% erzielen. Nach einer leichten Erholung der Märkte im 1. Quartal 2012, verbunden

ENTWICKLUNG DER GERRY WEBER AKTIE IM ZEITRAUM VOM 1. NOVEMBER 2011 – 31. OKTOBER 2012 in EUR



mit einem Anstieg des DAX auf knapp unter 7.200 Punkten, verschlechterte sich die Lage an den Kapitalmärkten ab Mitte April wieder, so dass der DAX im Juni 2012 sogar wieder unter die 6.000 Punkte Marke rutschte. Aufgrund des Eingreifens der europäischen Regierungen sowie der Europäischen Zentralbank scheint derzeit Konsens zu bestehen, dass die Fiskal- und Schuldenkrise in Europa politisch und wirtschaftlich beherrschbar zu sein scheint. Entsprechend entwickelten sich die Kapitalmärkte. In den Monaten Juli bis zum Ende unseres Geschäftsjahres am 31. Oktober 2012 erholte sich der DAX unter leichten Schwankungen auf 7.260 Punkte.

Der Kurs der GERRY WEBER Aktie zeigte sich von den generellen Entwicklungen an den Kapitalmärkten nahezu unbeeindruckt. Nach einer kleinen Schwächephase von Mai bis Mitte Juni 2012 setzte die Aktie ihre positive Entwicklung weiter fort, so dass mit EUR 35,02 zum Ende des Geschäftsjahres der Höchstkurs des Berichtszeitraums erreicht wurde. Der Anstieg des Aktienkurses um 55,6% zeigt deutlich die positive operative Entwicklung der gesamten GERRY WEBER Gruppe sowie die Einschätzung des Marktes hinsichtlich der zukünftigen Wachstumsmöglichkeiten der Gesellschaft.

Das Handelsvolumen der GERRY WEBER Aktie betrug durchschnittlich rund EUR 3,0 Mio., was 100.296 gehandelter Aktien pro Tag entsprach. Insgesamt wurden 26,3 Mio. Aktien an allen deutschen Börsenplätzen gehandelt.

BETEILIGUNG DER AKTIONÄRE AM UNTERNEHMENSERFOLG

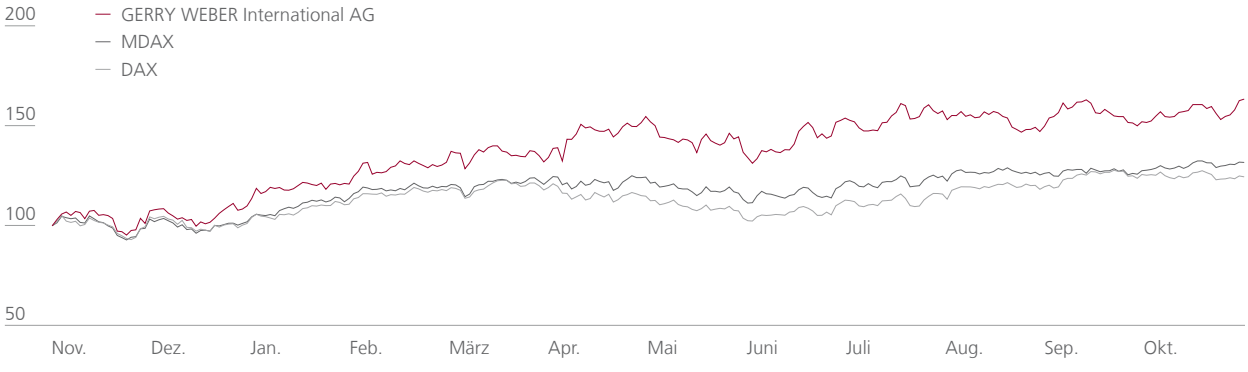
Das Ergebnis pro Aktie errechnet sich durch Division des Jahresüberschusses, der den Aktionären der GERRY WEBER International AG zuzurechnen ist, durch die gewichtete Anzahl von Aktien der während des Geschäftsjahres im Umlauf befindlichen Aktien. Im Geschäftsjahr 2011/12 befanden sich 45.905.960 Aktien im Umlauf. Somit beträgt das Ergebnis pro Aktie EUR 1,72.

Neben der erfreulichen Kursentwicklung der Aktie haben die Aktionäre zudem durch eine stetig steigende Dividende am Wachstum der GERRY WEBER International AG Anteil gehabt. Der Aufsichtsrat und Vorstand der GERRY WEBER International AG verfolgen eine kontinuierliche Dividendenpolitik

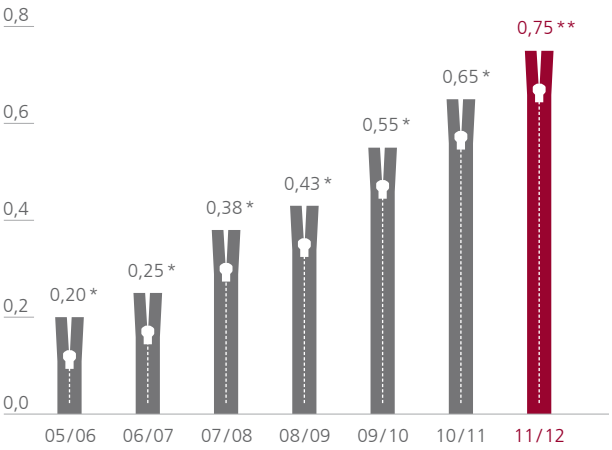
	2011/12	2010/11	2009/10
Jahresüberschuss nach Steuern (in Mio. EUR)	78,8	67,0	54,0
Ergebnis pro Aktie (in EUR)	1,72	1,48	1,29
Dividende pro Aktie (in EUR)	0,75*	0,65	0,55
Ausschüttungssumme (in Mio. EUR)	34,4*	29,8	25,2
Ausschüttungsquote (in %)	43,7*	44,5 %	46,7 %

* Vorschlag an die kommende Hauptversammlung

ENTWICKLUNG DER GERRY WEBER AKTIE IM ZEITRAUM VOM 1. NOVEMBER 2011 – 31. OKTOBER 2012 indexiert

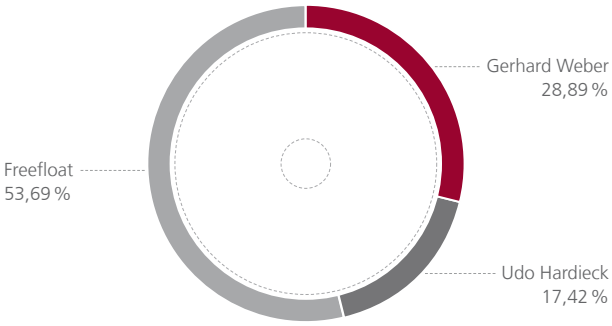


DIVIDENDE PRO AKTIE in EUR



* Unter Berücksichtigung der Verdopplung der Anzahl Aktien am 4. Juli 2011
** Vorschlag an die kommende Hauptversammlung 2013

AKTIONÄRSSTRUKTUR in %



und haben daher beschlossen, der kommenden Hauptversammlung eine Erhöhung der Dividende auf EUR 0,75 je dividendenberechtigter Stückaktie vorzuschlagen. Dies entspräche einer Dividendenerhöhung von 15,4% und einer Ausschüttungsquote von 43,7% (Vorjahr: 44,5%). Dies ist bereits die sechste Dividendenerhöhung in Folge. Sollte die kommende Hauptversammlung der Dividendenerhöhung zustimmen, so hat sich die Dividende der GERRY WEBER International AG seit dem Geschäftsjahr 2005/2006 um insgesamt 275% erhöht.

AKTIONÄRSSTRUKTUR UND HAUPTVERSAMMLUNG

Auf der ordentlichen Hauptversammlung der GERRY WEBER International AG am 5. Juni 2012 in Halle/Westfalen waren 73,8% des stimmberechtigten Grundkapitals von 45.905.960 Aktien und rund 1.180 Aktionäre anwesend. Damit verzeichneten wir erneut eine starke Präsenz. Allen Tagesordnungspunkten wurde zudem mit großer Mehrheit zugestimmt. Die detaillierten Abstimmungsergebnisse sowie alle Unterlagen zur Hauptversammlung 2012 stehen den Aktionären auch auf unserer Internetseite *www.gerryweber.com* zur Einsicht bereit.

Zum Ende des Geschäftsjahres 2011/12 hielt der Gründer und Vorstandsvorsitzende Gerhard Weber 28,89% der Aktien. Ferner wurden 17,42% Udo Hardieck, Mitglied des Aufsichtsrats der GERRY WEBER International AG, zugerechnet. Somit beträgt der Freefloat der Gesellschaft gemäß Indexberechnung der Deutschen Börse 53,69%.

TRANSPARENTE KOMMUNIKATION

Unsere auf nachhaltiges Wachstum und steigende Profitabilität ausgerichtete Unternehmensstrategie unterstützen wir durch eine transparente, zeitnahe und gleichberechtigte Kommunikation mit allen Marktteilnehmern. Im Geschäftsjahr 2011/12 sind wir verstärkt auf unsere nationalen und internationalen Investoren zugegangen und haben insbesondere unsere Wachstumsstrategie, die Strategie bzgl. der Akquisitionen DON GIL und WISSMACH sowie unsere daraus erwachsenden Chancen für die zukünftige Entwicklung der Gesellschaft erläutert. Die GERRY WEBER International AG hat an acht nationalen und internationalen Kapitalmarktkonferenzen teilgenommen und an zehn Roadshow Tagen in Deutschland,

Europa und erstmalig auch in den USA ihre Strategie, die Finanzkennzahlen sowie die geschäftliche Lage dargestellt. Ferner haben wir den Dialog mit privaten Aktionären gesucht und auf verschiedenen Aktionärsveranstaltungen das Unternehmen und seine Geschäftsentwicklung präsentiert. Derzeit wird die GERRY WEBER International AG von 19 Analysten beobachtet und regelmäßig bewertet. Aufgrund des Wachstums sowie der positiven operativen Entwicklung der Gesellschaft ist das gemittelte Kursziel der Analysten im Einklang mit dem Börsenumfeld im Verlaufe des Geschäftsjahres 2011/12 deutlich angestiegen.

Auf unserer Internetseite *www.gerryweber.com* stehen umfangreiche Informationen rund um die GERRY WEBER Aktie zur Verfügung und werden dort regelmäßig aktualisiert. Neben den Finanzberichten, Präsentationen und weiteren interessanten Informationen, können dort alle wichtigen Finanztermine und unsere Aktienkursentwicklung abgerufen werden. Ferner können sich interessierte Anleger in einen Newsletter eintragen, mit dem sie per Email zeitnah über die Entwicklungen der GERRY WEBER Gruppe informiert werden. Unser Bereich Investor Relations steht gerne für Fragen und Informationen zur Verfügung. Die entsprechenden Kontaktdaten befinden sich ebenfalls auf unserer Internetseite.

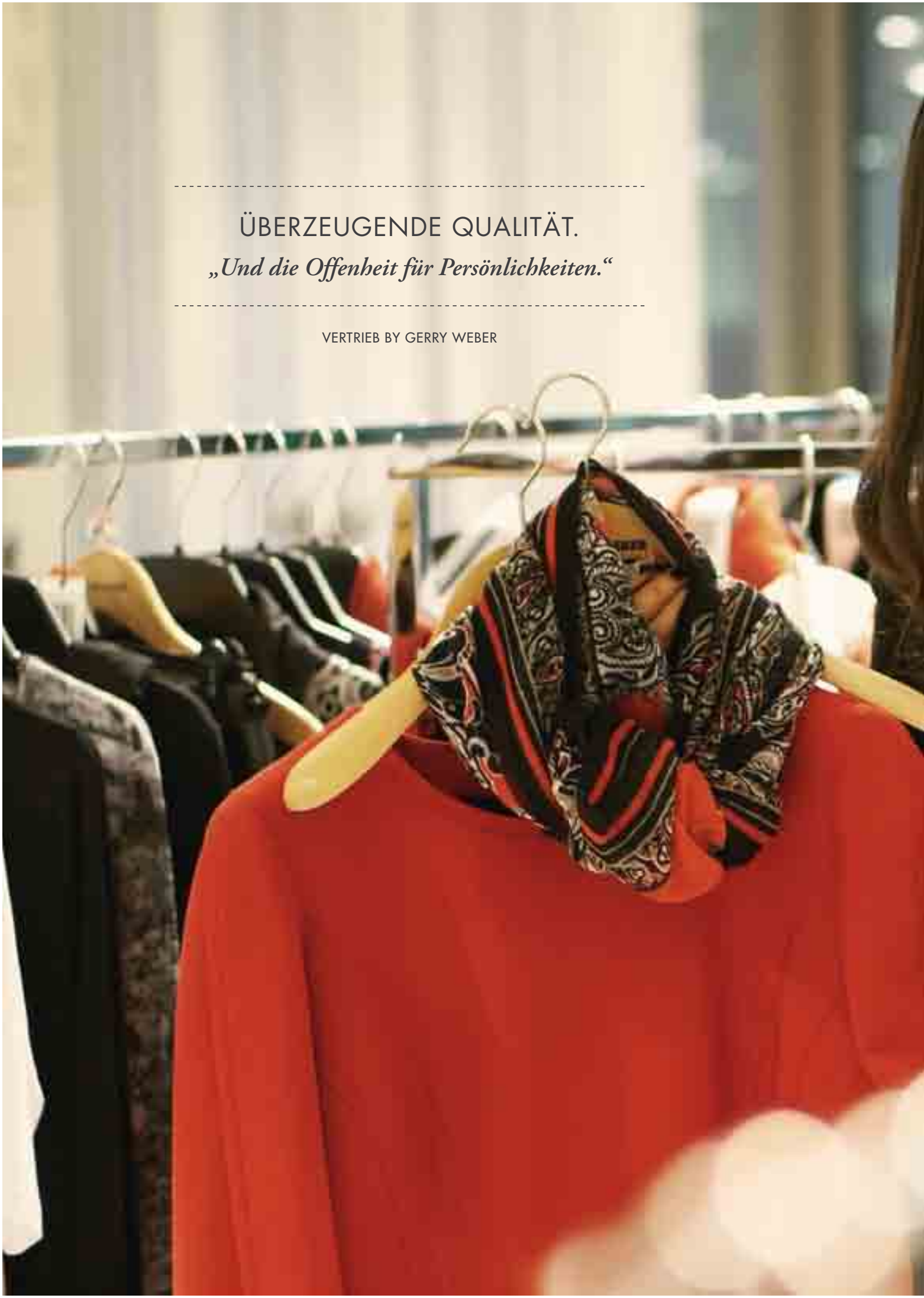
DIE GERRY WEBER AKTIE IM ÜBERBLICK

WKN/ISIN	330410/DE0003304101
Indices	MDAX, DAXsector Consumer, DAX Subsector Clothes & Footwear; DAXPLUS Family 30
Transparenzlevel	Regulierter Markt Frankfurt/Prime Standard
Anzahl Aktien zum 31.10.2012	45.905.960 Stück
Designated Sponsors	Close Brothers Seydler Bank AG, Deutsche Bank AG

BÖRSENKURSE BERICHTSJAHR 2011/12

Höchstkurs* (in EUR)	35,02
Tiefstkurs* (in EUR)	20,44
Schlusskurs am 31.10.2012 (in EUR)	35,02
Kursperformance der Aktie im Berichtszeitraum (in %)	55,6 %
Marktkapitalisierung zum 1.11.2011 (in Mio. EUR)	984,7
Marktkapitalisierung zum 31.10.2012 (in Mio. EUR)	1.607,6
Durchschnittlicher Aktienumsatz pro Tag (in EUR)**	2.957.742
Durchschnittlicher Aktienumsatz pro Tag in Stück**	100.296
Dividende je Stammaktie (in EUR)***	0,75
Ergebnis je Aktie (in EUR)	1,72

* Schlusskurs Xetra Handel ** Alle deutschen Börsenplätze *** Vorschlag an die kommende Hauptversammlung



ÜBERZEUGENDE QUALITÄT.

„Und die Offenheit für Persönlichkeiten.“

VERTRIEB BY GERRY WEBER

SCHNELLE AUSLIEFERUNG.

„Und viele Wege für meine Karriere.“

LOGISTIK BY GERRY WEBER

EHRLICHE BERATUNG.

„Und die Ruhe, auf meine Kunden einzugehen.“

KUNDENBERATUNG BY GERRY WEBER

LEBENDIGE BILDER.

„Und eine Marke, die Freude macht.“

MARKETING BY GERRY WEBER

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY

Gut geführte Unternehmen zeichnen sich nicht nur durch nachhaltiges und profitables Wachstum aus, sondern auch durch ihr Wertesystem. Dies umfasst bei der GERRY WEBER International AG neben sozialer und ökologischer Verantwortung, das Streben nach Nachhaltigkeit genauso wie Achtung und Respekt, Toleranz und Ehrlichkeit im Umgang miteinander.

MITARBEITER

Engagierte, motivierte und gut ausgebildete Mitarbeiter sind für den Unternehmenserfolg von größter Bedeutung. Die GERRY WEBER Gruppe bietet daher ihren rund 4.600 Mitarbeitern ein umfassendes Angebot an Beschäftigungs- und Weiterentwicklungsmöglichkeiten, die ihren individuellen Anforderungen entsprechen. Im Geschäftsjahr 2011/12 hat sich die Anzahl der GERRY WEBER Mitarbeiter von 3.260 auf weltweit rund 4.580 erhöht. Daher lag der Schwerpunkt unserer Aktivitäten im Berichtszeitraum insbesondere auf der Einarbeitung sowie der Aus- und Weiterbildung unserer neuen Kolleginnen und Kollegen im Bereich Retail.

Die GERRY WEBER Gruppe bietet allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern die Möglichkeit ihre Potenziale zu Erkennen und sich individuell weiterzuentwickeln. Dabei umfasst die „GERRY WEBER Academy" das gesamte Spektrum der Aus- und Weiterbildung bis hin zur individuellen Qualifizierungsplanung.

Aus- und Weiterbildung

Um unseren zukünftigen Bedarf an Fach- und Führungskräften decken zu können, bietet die GERRY WEBER Gruppe jungen Menschen die Möglichkeit einer intensiv begleiteten Ausbildung. Jedes Jahr stellt die GERRY WEBER International AG 10 – 15 neue Ausbildungsplätze im kaufmännischen und technischen Bereich zur Verfügung. Neben der täglichen Praxis und den Lehrinhalten der Berufsschule, wird die Ausbildung von umfassenden internen Qualifizierungsmaßnahmen flankiert. Zudem können sich die Auszubildenden über Projekte für einen Aufenthalt an unseren internationalen Unternehmensstandorten bewerben. Der Erfolg gibt

GERRY WEBER ACADEMY

GERRY WEBER ACADEMY

AUSBILDUNG	WEITERBILDUNG	QUALIFIZIERUNG
■ Industriekaufmann/-frau ■ Modeschneider/-in ■ Informatikkaufmann/-frau ■ Einzelhandelskaufmann/-frau	**Am Unternehmenssitz** ■ Trainee Programm ■ JUMP **Retail/Einzelhandel** ■ Professional Store Management ■ GW Retail Academy	■ Führungskräftetrainings ■ Warenkunde ■ Sprachen ■ IT-Schulungen ■ Verkaufsschulungen ■ Softskills Individuelle Qualifizierungsplanung und -umsetzung

uns Recht, denn immer wieder schließen unsere Auszubildenden ihre Ausbildung als Bezirks-, Landes- oder sogar Bundesbeste ab. Auch über den Abschluss hinaus fördern wir unsere Auszubildenden, indem wir sie als Mitarbeiter weiter qualifizieren oder sie bei einer anschließenden Hochschulausbildung unterstützen.

Absolventen ermöglicht die GERRY WEBER International AG einen Einstieg ins Berufsleben mit einem eigenen Trainee Programm. Dabei bietet die Gesellschaft seit kurzem auch ein eher technisch orientiertes Programm mit Schwerpunkt in den GERRY WEBER Auslandsniederlassungen Shanghai und Istanbul an. Den jungen Absolventen wird hier die Möglichkeit geboten, sich in einem internationalen Umfeld weiterzuentwickeln und ihr Wissen im Bereich Bekleidungstechnik zu erweitern.

Alle unsere Trainees werden intensiv in die unterschiedlichen Unternehmensbereiche der Gesellschaft eingebunden. Je nach Zielposition dauert die GERRY WEBER Traineeausbildung zwischen 12 und 18 Monaten. In dieser Zeit durchlaufen die jungen Kolleginnen und Kollegen fünf bis sechs individuell auf ihre spätere Zielposition ausgerichtete Bereiche der GERRY WEBER Gruppe. Darüber hinaus kann der Programm-Teilnehmer seine Fach-, Methoden- und Führungskompetenzen im Rahmen zusätzlicher Qualifizierungs- und Personalentwicklungsmaßnahmen ausbauen. Das gesamte Trainee Programm wird individuell auf die zukünftigen Berufswünsche des Trainees abgestimmt und wird durch eine Mentoren-Betreuung ergänzt, so dass unsere Trainees auf ihre Zielposition im Unternehmen bestmöglich vorbereitet werden.

Familienorientierte und integrative Unternehmenskultur

Neben der Förderung von Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen ist die bessere Vereinbarkeit von Familie und Beruf ein weiterer wichtiger Aspekt unserer Personalpolitik. Flexible Arbeitszeiten, vielfältige Teilzeitmöglichkeiten und insbesondere die im August 2012 eröffnete betriebsnahe Kindertagesstätte „KIDS WORLD" zählen hier zu den wichtigsten Impulsen der GERRY WEBER International AG.

Die GERRY WEBER Kita befindet sich direkt auf einem 6.700 qm großen Grundstück als Teil des Betriebsgeländes der Unternehmenszentrale. Die reine Nutzfläche von rund 3.500 qm bietet Platz für sechs Gruppen. Dabei wurde ein bestehender, 200 Jahre alter Fachwerkkotten vollständig renoviert und offen und hell neu gestaltet. Dieser beherbergt neben dem Eingangsbereich und der Verwaltung auch die moderne Küche der Kita, in der das Essen für alle Kinder frisch zubereitet wird. Ebenfalls hell und lichtdurchflutet wurde der angrenzende Neubau mit den Gruppenräumen geplant. Die miteinander verbundenen Gebäude werden, ebenso wie das GERRY WEBER Verwaltungsgebäude durch Erdwärme beheizt. Auch hier zeigt sich deutlich, dass für uns Nachhaltigkeit und Umweltschutz nicht nur ein Trend, sondern feste Bestandteile unserer Unternehmenskultur sind.

Echte Highlights auf den großzügigen Außenanlagen der GERRY WEBER „KIDS WORLD" sind unter anderem, der Spielplatz, eine Bobbycar-Rennbahn, ein Baumhaus und ein eigener Streichelzoo. Außerdem wurde eine bestehende Scheune zu einem überdachten Abenteuerspielplatz umgebaut. Das Betreuungsangebot richtet sich flexibel nach den Bedürfnissen der Familien und genügt höchsten Qualitätsansprüchen. Zu den pädagogischen Fachkräften zählen Kunst- und Musikpädagogen ebenso wie „native speaker", die den Kindern im alltäglichen Sprachgebrauch die Englische Sprache spielerisch näher bringen.

Durch den Bau der Kita fördert die GERRY WEBER Gruppe nicht nur eine familienbewusste Personalpolitik, sondern auch die Möglichkeit des beruflichen Wiedereinstiegs vieler berufstätiger Eltern. In Zeiten des demografischen Wandels und des zunehmenden Wettbewerbs um qualifizierte Mitarbeiter sieht sich die GERRY WEBER Gruppe für die Zukunft nicht zuletzt durch die Eröffnung der betriebsnahen Kindertagesstätte und ihrer flexiblen Arbeitszeitmodelle gut aufgestellt.

Neben der Vereinbarkeit von Familie und Beruf ist uns die Integration von leistungsgeminderten Kolleginnen und Kollegen ein besonderes Anliegen. Bereits seit 1993 unterstützt die GERRY WEBER International AG den wertkreis Gütersloh. Dieser setzt sich für Menschen mit Behinderungen ein und unterstützt diese bei den verschiedensten Aspekten, u. a. der Kinderbetreuung, der beruflichen Aus- und Weiterbildung, der Schaffung integrativer Arbeitsplätze bis hin zur Betreuung und Pflege. Die GERRY WEBER Gruppe unterstützt den wertkreis nicht nur in finanzieller Hinsicht, sondern engagiert sich in den verschiedensten Projekten. Unter anderem besuchen anlässlich der GERRY WEBER OPEN namhafte Sportler die Einrichtungen des wertkreises, um eine Brücke zwischen Menschen und Sportlern mit und ohne Handicap zu schlagen.

Im Jahr 2010 wurde die Zusammenarbeit zwischen dem wertkreis Gütersloh und GERRY WEBER intensiviert, indem gezielt Mitarbeiter des wertkreises in verschiedenen Abteilungen der GERRY WEBER Gruppe eingearbeitet werden. Ziel ist die nachhaltige berufliche Integration von Menschen mit psychischen Beeinträchtigungen und geistigen Behinderungen in das Berufsleben. Aktuell arbeiten fünf Beschäftigte des wertkreises Gütersloh am Firmensitz in Halle/Westfalen. Im Rahmen der langjährigen Zusammenarbeit erhielt die GERRY WEBER International AG im November 2012 den Sozial-Oscar verliehen, der alle zwei Jahre vom wertkreis Gütersloh verliehen wird.

SOZIALE VERANTWORTUNG

Als global agierender Mode- und Lifestylekonzern vertreiben und beziehen wir unsere Mode aus verschiedenen Regionen dieser Welt. Auch im Sinne unserer Kundinnen sind wir bestrebt qualitativ hochwertige Waren zu einem fairen Preis-Leistungs-Verhältnis anbieten zu können, ohne dabei unsere Werte und soziale Verantwortung zu vernachlässigen. Daher ist es unabdinbarer Bestandteil unserer Beschaffungsstrategie hochwertige Waren einzukaufen, die unter sozial- und umweltverträglichen Bedingungen hergestellt werden.

In vielen Ländern ist die Einhaltung der Sozial- und Umweltstandards gesetzlich geregelt und wird staatlich überprüft. In einigen Beschaffungsmärkten ist die Einhaltung jedoch nicht vollständig gewährleistet. Daher sehen wir es als unsere Verantwortung und Verpflichtung, nur Ware von Produzenten zu beziehen, die unsere Sozial- und Umweltstandards erfüllen. Zur Erfassung, Verbesserung und Sicherstellung dieser Standards haben wir bereits 2010 einen eigenen Bereich Corporate Social Responsibility eingerichtet.

Alle Lieferanten der GERRY WEBER Gruppe, unabhängig davon ob sie in Risikoländern produzieren oder nicht, müssen als Grundlage der Geschäftsbeziehung eine Vereinbarung zur Einhaltung der sozialen Standards (Social Compliance Agreement, SCA) unterzeichnen. Diese Vereinbarung ist eine bindende Richtlinie. Durch die Unterzeichnung erkennen die Lieferanten den Verhaltenskodex der GERRY WEBER Gruppe und die Regeln zur Umsetzung an und verpflichten sich, diese Regeln auch auf ihre Subunternehmer anzuwenden.

Der GERRY WEBER Verhaltenskodex basiert auf den Richtlinien der Business Social Compliance Initiative (BSCI). Dieser gründet auf den Konventionen der ILO (International Labour Organisation), der Menschenrechtserklärung der UNO über die Rechte von Kindern, dem UN Global Compact, den OECD Richtlinien für multinationale Unternehmen und anderen international anerkannten Abkommen. Der Kodex regelt unter anderem, das Verbot von Kinder- und Zwangsarbeit, Chancengleichheit, das Recht Mitarbeitervertretungen zu gründen, das Verbot von Diskriminierung jeglicher Art, ebenso wie die Bezahlung angemessener Löhne, die Regelung der Arbeitszeiten sowie die Einhaltung von Arbeitssicherheitsmaßnahmen.

Neben der Überwachung der Einhaltung unseres Verhaltenskodex liegt ein Schwerpunkt unserer Arbeit in der fortwährenden Qualifizierung und Verbesserung der Prozesse. Um diese objektiv messbar zu machen, werden externe, unabhängige Audits durch die von der BSCI akkreditierten

Unternehmen durchgeführt. Diese Unternehmen unterliegen einer strikten Qualitätskontrolle durch die BSCI und müssen die Eignung und Qualifizierung ihrer Auditoren regelmäßig nachweisen. Darüber hinaus führen wir unsere eigenen Prüfungen bei den Lieferanten vor Ort durch.

Werden geringfügige Abweichungen von unserem Kodex festgestellt, z. B. einem Ergebnis von improvement needed (verbesserungsbedürftig) oder non compliant (nicht konform) muss innerhalb eines angemessenen Zeitraumes durch ein weiteres Audit eine Verbesserung nachgewiesen werden. Erfüllen Lieferanten auch nach der Möglichkeit zur Verbesserung unsere Standards nicht, werden diese Produzenten nicht beauftragt. Im Jahr 2011 konnten die Audits mit dem Ergebnis Good (der Verhaltenskodex wird eingehalten) um 20% erhöht werden, im Jahr 2012 sogar um 30%.

Neben der Unterzeichnung und Einhaltung unseres Verhaltenskodex werden alle Lieferanten vor Beginn der Zusammenarbeit darauf verpflichtet, nur gesundheitlich unbedenkliche Materialien zu verwenden und einwandfreie Produkte zu liefern. Wir haben einen umfangreichen Anforderungskatalog definiert, der die gesetzlichen Bestimmungen abdeckt und darüber hinaus in vielen Punkten die Bedingungen des Öko TEX 100 Standards übertrifft. Die Einhaltung dieses Anforderungskatalogs ist unerlässlich und gewährleistet die hohe Qualität und Sicherheit unserer Produkte.

Wir haben zwingend vorgeschriebene und umfangreiche Prüfungen der verwendeten Materialien definiert, die von international anerkannten Laboren durchgeführt werden. Bei diesen Prüfungen werden, unter anderem, Rückstände von Azo-Farbstoffen, Chrom VI, Nickel und allergisierende und kanzerogene Farbstoffe ausgeschlossen. Zur Absicherung dieser Prüfungen werden nach dem Eingang der Ware noch Stichproben genommen und zusätzlich getestet.

Konzernlagebericht

Bericht über die Lage des Konzerns für das Geschäftsjahr 2011/12

47 GESCHÄFT UND RAHMENBEDINGUNGEN
- 47 Geschäftstätigkeit und Organisation
- 57 Überblick über den Geschäftsverlauf

62 ERTRAGS-, VERMÖGENS- UND FINANZLAGE
- 62 Umsatzentwicklung
- 65 Ertragslage
- 67 Wertschöpfung
- 67 Vermögenslage
- 69 Finanzlage
- 70 Investitionen
- 70 Segmentberichterstattung

73 CHANCEN- UND RISIKOBERICHT
- 73 Organisation des Risikomanagementsystems
- 74 Zentrale Risikofelder
- 80 Gesamtbetrachtung der Risikosituation
- 80 Chancenbericht

81 BERICHT ÜBER DIE BEZIEHUNG ZU VERBUNDENEN UNTERNEHMEN

81 BERICHTERSTATTUNG GEMÄSS § 289 ABS. 4 HGB BZW. § 315 ABS. 4 HGB

83 CORPORATE GOVERNANCE BERICHT
- 89 Vergütungsbericht

92 NACHTRAGSBERICHT

92 PROGNOSEBERICHT
- 92 Künftige Gesamtwirtschaftliche Situation und Branchenausblick
- 94 Künftige Ausrichtung der GERRY WEBER Gruppe und Wachstumsziele
- 95 Erwartete Entwicklung der Ertrags- und Finanzlage
- 96 Gesamtaussage zur prognostizierten Entwicklung

GESCHÄFT UND RAHMENBEDINGUNGEN

GESCHÄFTSTÄTIGKEIT UND ORGANISATION

Die GERRY WEBER International AG ist eines der bekanntesten und erfolgreichsten Mode- und Lifestyleunternehmen in Deutschland. Mit seinen fünf starken Modemarken GERRY WEBER, GERRY WEBER EDITION, G.W., TAIFUN und SAMOON by GERRY WEBER bieten wir moderne Mode und Accessoires für die anspruchsvolle Kundin im Bereich Damenoberbekleidung.

Seit unserer Gründung im Jahr 1973 hat sich das Unternehmen zu einem international agierenden Modekonzern mit weltweit mehr als 770 Houses of GERRY WEBER und Monolabel Stores, über 2.760 Shopflächen und erfolgreichen Marken-Onlineshops entwickelt. Der Konzern mit seinen weltweit rund 4.580 Mitarbeitern verfügt über Vertriebsstrukturen in mehr als 62 Ländern und zählt zu den größten börsennotierten Modekonzernen in Deutschland.

Im Geschäftsjahr 2011/12 (1. November 2011 bis 31. Oktober 2012) erzielte die GERRY WEBER Gruppe nicht nur einen Rekordumsatz von EUR 802,3 Mio. sondern mit EUR 78,8 Mio. auch das höchste Konzernergebnis in der Unternehmensgeschichte.

Sitz der GERRY WEBER International AG ist Halle/Westfalen. Die Muttergesellschaft GERRY WEBER International AG fungiert als operative Holdinggesellschaft, die konzernübergreifende Dienstleistungen u. a. Rechnungswesen, Controlling, Personalwesen, IT, Revision, Compliance sowie Marketing und Kommunikationsdienstleistungen für alle Tochtergesellschaften zur Verfügung stellt. Ebenso wird der Einkauf für die einzelnen Marken von der Holding gesteuert, um bestmögliche Einkaufskonditionen und -synergien für die Unternehmensgruppe realisieren zu können. Die durch den Vorstand der GERRY WEBER International AG, in enger Zusammenarbeit mit dem Management der Tochtergesellschaften, entwickelten Strategien und Ziele werden auf die einzelnen Tochtergesellschaften heruntergebrochen. Entsprechend werden Maßnahmen und Prozesse zur Realisierung dieser Ziele implementiert. Mit dieser Struktur werden nicht

RECHTLICHE UNTERNEHMENSSTRUKTUR

GERRY WEBER International AG

GERRY WEBER Life-Style Fashion GmbH	TAIFUN-Collection GERRY WEBER Fashion GmbH	SAMOON-Collection Fashion-Concept GERRY WEBER GmbH	GERRY WEBER Retail GmbH	GERRY WEBER GmbH, Wien	GERRY WEBER UK Ltd.
GERRY WEBER Belgien GmbH	GERRY WEBER Asia Ltd.	GERRY WEBER Shanghai Co. Ltd.	GERRY WEBER Switzerland AG	GERRY WEBER Polska Sp.z o.o	Energiever-sorgungsbetrieb GERRY WEBER GmbH
GW Media GmbH	GERRY WEBER Fashion Iberica S.L.	GERRY WEBER FAR EAST LIMITED	GERRY WEBER France S.A.R.L.	GERRY WEBER Denmark ApS	GERRY WEBER Dis Ticaret Ltd.
GERRY WEBER Ireland Ltd.	GERRY WEBER Support S.R.L.	GERRY WEBER Retail Stores Verwaltungs GmbH	GERRY WEBER Retail BV	GERRY WEBER Incompany B.V.	

nur Synergien für den Gesamtkonzern sichergestellt sondern insbesondere Kosten und Prozesse optimiert.

Der Konsolidierungskreis setzt sich zum Berichtsjahresende aus 23 Tochtergesellschaften im In- und Ausland zusammen. Drei der Tochtergesellschaften verantworten das operative Geschäft der Marken GERRY WEBER, TAIFUN und SAMOON vom Design der Kollektionen bis hin zum Vertrieb. Die GERRY WEBER Retail GmbH ist für die in Eigenregie geführten Verkaufsflächen in Deutschland zuständig und verantwortet in enger Zusammenarbeit mit der Muttergesellschaft auch die internationale Expansion des Retail Bereiches. Die ausländischen Tochtergesellschaften repräsentieren als Vertriebsgesellschaften bestimmte Märkte, auf denen die GERRY WEBER Gruppe aktiv ist, oder Beschaffungs- und Produktionsstandorte.

Strategie und Ziele

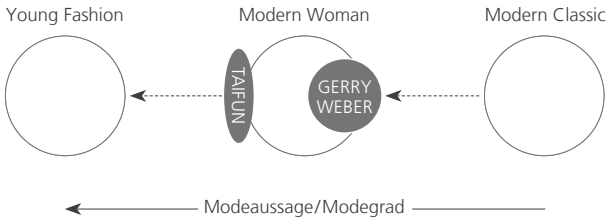
Im Mittelpunkt unserer Strategien stehen das profitable und nachhaltige Wachstum der GERRY WEBER Gruppe. Zur kontinuierlichen Umsetzung dieser Wachstumsstrategie haben wir verschiedene strategische Schritte eingeleitet und arbeiten konsequent an deren Umsetzung. Strategische Schwerpunkte liegen in der Stärkung und genauen Definition der einzelnen Marken, dem Ausbau des eigenen Retail Bereiches, der weiteren Internationalisierung unserer Vertriebsstrukturen sowie der zunehmenden Vertikalisierung und Optimierung unserer Prozesse.

Eines der wichtigsten strategischen Ziele in den letzten Jahren war insbesondere die Modernisierung und Verjüngung unserer Kollektionen – weg von der rein klassischen Damenmode hin zum moderneren, mehr am Trend orientierten Segment „Modern Woman".

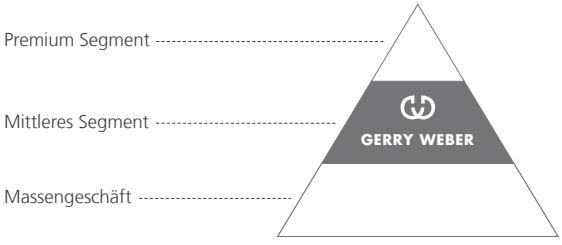
Wir haben mit der Neuausrichtung unserer Kollektionen auf die Bedürfnisse unserer Kundinnen reagiert, unsere Marken und Kollektionen verjüngt und uns als vertikal organisierter Systemanbieter von hoch modischen Fashion und Lifestyle Produkten mit hoher Wertigkeit am Markt etabliert. Parallel zur Verjüngung unserer Modeaussage erfolgte eine kontinuierliche Verkleinerung unserer Kollektionen, genau auf die Bedürfnisse unserer Kundinnen abgestimmt. Heute designen wir sieben Kollektionen pro Jahr und Marke. Eine Ausnahme bildet unsere Marke G.W., bei der wir Trends am schnellsten umsetzen und monatlich rund 20 Teile entwickeln. Bei den anderen vier Marken GERRY WEBER, GERRY WEBER EDITION, TAIFUN und SAMOON besteht jede der sieben Kollektionen aus drei so genannten Unterthemen mit jeweils 30–35 Einzelteilen. Dies ermöglicht es uns schnell auf sich verändernde Trends zu reagieren, unsere Mode besser auf die Bedürfnisse unserer Kundinnen anzupassen und neue Ware nahezu alle zwei Wochen auf die Verkaufsflächen zu bringen.

<u>Positionierung und Stärkung der Marken</u>
GERRY WEBER ist mit seinen fünf starken Marken GERRY WEBER, GERRY WEBER EDITION, G.W., TAIFUN und

MODEAUSSAGE



POSITIONIERUNG



SAMOON im oberen Bereich des so genannten Mittleren Segments positioniert. Als Brücke zum Premium Segment haben wir den Anspruch wie ein Premium Produkt auszusehen, eine ähnliche Qualität vorzuweisen, aber preislich günstiger zu sein als übliche Premium Produkte. Die GERRY WEBER Marken zielen auf die modebewusste Frau, die Wert auf attraktives und trendorientiertes Design verbunden mit hoher Qualität legt, aber bei gleichzeitiger Positionierung der Waren im preislichen Mittelsegment. Die hauseigene Schnittabteilung garantiert dabei eine anhaltend gute Passform der Kleidung und einen hohen Tragekomfort.

Alle GERRY WEBER Marken sind als Brücke zum Premium Segment positioniert, haben einen hohen Qualitätsstandard und eine ausgezeichnete Passform. Doch ist jede der Markenfamilien (GERRY WEBER, TAIFUN und SAMOON) in ihrer Ausrichtung und Kommunikation am Verkaufspunkt auf eine klar definierte Zielgruppe ausgerichtet.

Kernmarke ist GERRY WEBER, die im oberen Bereich des Mittelsegments als Brückenmarke zum Premium Segment positioniert ist. Mit einem Anteil von 76,4 % am Umsatz der inländischen Markengesellschaften zählt die GERRY WEBER Markenfamilie (inklusive der Sublabels GERRY WEBER EDITION und G.W.) zum wichtigsten Umsatzträger des Konzerns.

Die qualitativ anspruchsvolle Mode steht für die moderne Frau ab Mitte 30, die moderne, hochwertige und weibliche Mode bevorzugt. Kennzeichnend für die Kollektionen sind trendige Schnitte und Materialien, aufwendige Verarbeitungen, individuelle Details und abgestimmte Farbkombinationen. GERRY WEBER ist eine so genannte Kombi Kollektion, deren Einzelteile sich bestens miteinander kombinieren lassen und vom Schnitt und der Farbauswahl genau aufeinander abgestimmt sind.

Die Markenfamilie GERRY WEBER wird vervollständigt durch die beiden Marken GERRY WEBER EDITION und G.W. GERRY WEBER EDITION ist eine Einzelteil-Kollektion u. a. bestehend aus Strickwaren, Blusen, Hosen, Röcken und Outdoorjacken, die eher den legeren casual Stil unserer Kundinnen betont. Insbesondere wird bei der Entwicklung der GERRY WEBER EDITION Kollektionen auf die Kombinierbarkeit mit der Hauptmarke geachtet. G.W. ist die jüngste und trendigste Kollektion und bringt topaktuelle Teile in einem schnellen Entwicklungs- und Lieferrhythmus. Zwölf Kollektionen im Jahr ermöglichen es immer nah am Trend und hochmodern zu sein.

TAIFUN ist mit einem Umsatzanteil von 18,3 % die zweitgrößte Marke der GERRY WEBER Gruppe. Durch das hohe modische Niveau und die jüngeren Schnitte zielt TAIFUN auf die jüngere „Modern Women". Die Mischung aus casual und business Kleidungsstücken spricht insbesondere die junge Frau ab Ende 20 an, die einen selbstbewussten und hochwertigen Kleidungsstil bevorzugt. Die Einzelteile der Kollektionen sind so aufeinander abgestimmt, dass die Kundin diese sowohl im Büro als auch in der Freizeit tragen kann und immer gut angezogen wirkt. Durch die Eröffnung von 94 eigenen Markengeschäfte nur für die TAIFUN Kollektionen (Monolabel-Stores) im Geschäftsjahr 2011/12 sollen Umsatzanteil und Bekanntheit der Marke erhöht und gefördert werden.

Für die perfekte Interpretation von aktuellen Trends, die weibliche Kurven ins rechte Licht rücken, steht die Marke SAMOON. SAMOON präsentiert lässige, selbstbewusste Mode aus anspruchsvollen Materialien mit einer ausgezeichneten Passform für Frauen mit Anschlussgrößen. Die Eigenständigkeit und das Marktpotenzial der in einem Nischensegment positionierten Marke wird durch mehrere Geschäfte nur für diese Marke (Monolabel Stores) betont.

Basis für den steigenden Erfolg der fünf Marken des Hauses GERRY WEBER ist ein stetig wachsendes Wissen um die Bedürfnisse und Ansprüche unserer Kundinnen. Vor dem Hintergrund dieses Wissens haben wir unsere Markenaussage in den letzten Jahren verjüngt und den Wünschen unserer Kundinnen angepasst, ohne dabei auf die gute Qualität und Passform unserer Einzelteile zu verzichten. Auch zukünftig stehen unsere Kundinnen im Mittelpunkt unserer Kollektionen. Wir werden uns noch mehr auf die Qualität und Wertigkeit unserer Mode konzentrieren, die Identität der einzelnen Markenfamilien weiter stärken und unsere Position als Brückenmarke zum Premium Segment weiter ausbauen.

Ausbau des eigenen Retail Geschäftes

Die GERRY WEBER International AG nutzt verschiedene Vertriebskanäle, um ihre Produkte national und international bestmöglich zu vermarkten. Die Kollektionen werden sowohl über Handelspartner und Franchisenehmer (Wholesale Segment), als auch über in Eigenregie geführte und kontrollierte Verkaufsflächen vertrieben. Im Geschäftsjahr 2011/12 trug das Retail Segment EUR 299,5 Mio. und damit 37,3 % zum Konzernumsatz bei. Mittelfristig wird eine ausgewogene Verteilung zwischen Retail und Wholesale angestrebt.

Wichtiger strategischer Bestandteil der erfolgreichen Vertikalisierung der GERRY WEBER Gruppe ist der Ausbau des eigenen Retail Geschäftes. Die Neueröffnung von eigenen Houses of GERRY WEBER und Monolabel Stores, der Ausbau der Concession Flächen sowie die Etablierung neuer Online Shops im In- und Ausland ermöglichen der GERRY WEBER Gruppe auch die Verbesserung der eigenen Ertragslage. Der direkte Kontakt zu unseren Endkundinnen gibt uns die Möglichkeit das Wissen über die Bedürfnisse unserer Kundinnen ständig zu erweitern und zu aktualisieren und damit unsere Kollektionen auf die sich wandelnden Trends anzupassen.

Nach Verdopplung der eigenen Verkaufsflächen, insbesondere in Deutschland und Österreich, steht zukünftig der Ausbau des eigenen Retail Geschäftes in anderen europäischen Ländern, unter anderem Polen und der Schweiz, im Fokus der Gesellschaft. Jedes Jahr sollen 65–75 neue Houses of GERRY WEBER bzw. Monolabel Stores neu eröffnet werden, um das angestrebte Wachstum der Gesellschaft gewährleisten zu können.

Internationalisierung der Vertriebsstrukturen

Auch wenn wir den Retail Ausbau weiter vorantreiben, werden wir den Wholesale Vertrieb keinesfalls vernachlässigen. Gerade im Hinblick auf unsere internationale Expansionsstrategie kommt unseren Handels- und Franchisepartnern eine wesentliche Bedeutung zu. Insgesamt haben wir im Berichtszeitraum 36 in Eigenregie und 32 durch Franchise Partner geführte Houses of GERRY WEBER bzw. Monolabel Stores im Ausland eröffnet. Der Anteil am Konzerumsatz, der im Ausland erwirtschaftet wurde, betrug im Geschäftsjahr 2011/12 EUR 311,3 Mio. oder 38,8 %. Zur weiteren regionalen Diversifizierung soll dieser Anteil kontinuierlich erhöht werden.

Zum Ende des Geschäftsjahres 2011/12 bestanden Vertriebsstrukturen in mehr als 62 Ländern, im Ausland wurden in Eigenregie 116 Houses of GERRY WEBER sowie 205 durch Franchise Partner geführt. Insbesondere außerhalb der Eurozone werden wir in den nächsten Monaten neue Houses of GERRY WEBER gemeinsam mit unseren Franchise Partnern eröffnen, unter anderem im Mittleren Osten, Russland und Kanada. In den USA werden wir ebenfalls weiter gemeinsam mit unseren Handelspartnern expandieren und neue Shop-in-Shop Flächen einrichten.

Vertikalisierung und Optimierung der Prozesse

Organisatorisch hat sich die GERRY WEBER Gruppe zum vertikalen Systemanbieter entwickelt. Aufgrund der engen Verzahnung, Steuerung und Kontrolle der verschiedenen Stufen der Wertschöpfungskette konnte das Zusammenspiel von Entwicklung, Herstellung und Vertrieb deutlich verbessert werden. Ergebnis ist die deutliche Verkürzung von Kollektionsentwicklungszeiten, die noch durch direkte Verkaufsinformationen vom Point of Sale beschleunigt werden. Tägliche Abverkaufslisten und die damit verbundenen Erkenntnisse aus dem Abverkauf fließen schneller in die nachfolgenden Kollektionen ein und ermöglichen eine kurzfristige Anpassung der Kollektionen an die Bedürfnisse unserer Kundinnen. Die Verkleinerung der Kollektionen und die damit einhergehende Verringerung der Komplexität beschleunigten zusätzlich die Produktionszeiten und die Auslieferung der Waren.

Eine weitere wichtige strategische Entscheidung ist die Einführung so genannter Vertrauenslimite für unsere Handelspartner. Bei diesem Konzept überträgt unser Handelspartner die Bestellhoheit an die Experten der GERRY WEBER Gruppe. Aufgrund unserer Erfahrungen und der Abverkaufsinformationen, die wir täglich von mehr als 6.000 Verkaufsflächen

weltweit erhalten, sind wir in der Lage, den Kollektionseinkauf individuell auf die Kundenstruktur des jeweiligen Handelspartners abzustimmen und eine optimierte Flächenbestückung zu gewährleisten. Dies bietet Umsatz- und Ertragsvorteile für beide Partner.

Die Verbindung attraktiver, starker Marken mit einer eindeutigen Positionierung am Markt, die Nutzung verschiedener Vertriebskanäle im In- und Ausland, kombiniert mit der kontinuierlichen Verbesserung operativer Prozesse, gewährleistet die erfolgreiche Marktpositionierung der GERRY WEBER Gruppe und ist Garant für weiteres Wachstum. Leitbild der Gesellschaft ist es nie stehen zu bleiben und sich mit dem Erreichten zufrieden zu geben, sondern im Sinne unserer Mitarbeiter und Aktionäre uns stetig zu entwickeln und weiter nachhaltig zu wachsen.

Leitung und Kontrolle

Der Vorstand leitet das Unternehmen in eigener Verantwortung und im Interesse der Gesellschaft mit dem Ziel einer nachhaltigen Wertschöpfung. Der Aufsichtsrat bestellt, überwacht und berät den Vorstand und ist in Entscheidungen von wesentlicher Bedeutung für die GERRY WEBER Gruppe unmittelbar eingebunden. Die Steuerung und Kontrolle sämtlicher Konzernunternehmen erfolgt entsprechend durch die Muttergesellschaft GERRY WEBER International AG. Dies gewährleistet u. a. einheitliche operative Standards und die frühzeitige Erkennung von Zielabweichungen. Ferner werden das konzernübergreifende Risikomanagementsystem und die internen Kontrollsysteme aus einer Hand überwacht, um so früh wie möglich auf aufkommende Chancen und Risiken reagieren zu können.

Über die Corporate Governance berichten Vorstand und Aufsichtsrat im Corporate Governance Bericht, der im Zusammenhang mit der Erklärung zur Unternehmensführung gemäß § 289a HGB veröffentlicht wird. Corporate Governance Bericht und Erklärung zur Unternehmensführung sind Teil des Konzernlageberichts und stehen ebenfalls im Internet unter *www.gerryweber.com* zur Verfügung.

Langfristiges Ziel unseres unternehmerischen Handelns ist das profitable und nachhaltige Wachstum der GERRY WEBER Gruppe. Daraus leiten sich auch unsere Hauptsteuerungsgrößen ab. Als Messgrößen dienen insbesondere der Umsatz, die Materialeinsatzquote sowie das operative Ergebnis (EBIT) in Verbindung mit der EBIT-Marge (Verhältnis von EBIT zum Umsatz). Aber auch andere operative Messgrößen dienen zur Bestimmung und Kontrolle der Unternehmensziele u. a. die eigene Verkaufsfläche in qm, der Umsatz pro Quadratmeter oder die Umschlagshäufigkeit.

Weitere wichtige Wertgrößen zur nachhaltigen Steigerung des Unternehmenswertes ist die frei verfügbare Liquidität (Free Cashflow):

Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit
abzgl. Cashflow aus Investitionstätigkeit
= Free Cash Flow

Der Free Cashflow beeinflusst die finanzielle Unabhängigkeit der GERRY WEBER Gruppe und weist auf eine starke Innenfinanzierungsfähigkeit.

Die Gesamtkapitalrendite ist ebenfalls wichtige Messgröße der Gesellschaft.

$$\text{Gesamtkapitalrendite} = \frac{\text{Jahresüberschuss nach Steuern + Fremdkapitalzinsen}}{\text{Erweitertes Gesamtkapital (inkl. kapitalisierte Mietverpflichtungen)}}$$

Wichtige Geschäftsprozesse und -abläufe

Das effiziente Zusammenspiel zwischen den einzelnen Stufen der Wertschöpfungskette, deren einheitliche Steuerung und umfassende Kontrolle ist für den optimalen Ablauf zur Erstellung einer Kollektion von besonderer Bedeutung. Nur wenn alle einzelnen Arbeitsschritte bestmöglich aufeinander abgestimmt sind, die Möglichkeit zur ständigen Verbesserung gegeben ist, kann eine Kollektion zeit- und kosteneffizient entwickelt, produziert und vertrieben werden.

Entwicklung und Produktion

Der Produktionsprozess beginnt bei GERRY WEBER nicht erst bei unseren Produktionspartnern, sondern wird bereits parallel zur Entwicklung der Kollektionen in unserer Firmenzentrale in Halle/Westfalen vorbereitet. Entsprechend der Vorgaben der Design Teams erstellt die hauseigene Schnittabteilung die Schnittmuster für die Musterkollektion, die im GERRY WEBER Atelier gefertigt wird. Nach Abstimmung mit den Design Teams und gegebenenfalls vorgenommener Änderungen wird jedes einzelne Kollektionsteil final abgenommen und für die Musterkollektionen des Vertriebs vervielfältigt. Parallel dazu graduiert unsere Schnittabteilung die Schnittvorlagen der Musterkollektion in die verschiedenen Kleidergrößen und erstellt versandfähige Schnittdaten. Die technischen Daten enthalten neben den Schnittmustern für die unterschiedlichen Größen unter anderem auch genaue Lagenbilder zur optimalen Materialnutzung. Somit unterstützt GERRY WEBER die Produzenten bei der technischen Vorbereitung der Produktion und gewährleistet die Einhaltung unserer hohen Fertigungs- und Qualitätsstandards sowie unserer exzellenten Passform. Des Weiteren garantiert die Hoheit über unsere eigenen Schnitte und das damit verbundene Know-how eine hohe Flexibilität neue Produktionspartner schnell in die Beschaffungsstrukturen der GERRY WEBER Gruppe einzubinden.

Um als international agierender Mode- und Lifestylekonzern weltweit wettbewerbsfähig zu sein, sind für die GERRY WEBER Gruppe kosteneffiziente Beschaffungsstrukturen von besonderer Bedeutung. Aus diesem Grund hat GERRY WEBER neben der technischen Vorbereitung der Produktionsprozesse ein eigenes Sourcing-System zur Auswahl und Einbeziehung unserer Produktionspartner entwickelt. Es garantiert die Einhaltung unserer hohen Qualitäts- und Social Compliance Vorgaben zu wettbewerbsfähigen Produktionsbedingungen.

Bei der Auswahl unserer Produktionspartner werden sowohl objektive produktionstechnische Auswahlkriterien zugrunde gelegt, als auch GERRY WEBER spezifische Anforderungen gestellt. Wichtigstes Kriterium bei der Auswahl unserer Fertigungspartner ist die Einhaltung unserer hohen Qualitäts- und Verarbeitungsanforderungen. Hinzukommen müssen eine ausreichende Kapazität, auch für zukünftige Volumina, sowie die notwendige Schnelligkeit unsere Produkte zeitgerecht und hochwertig produzieren zu können. Ferner müssen unsere Produzenten die von uns erwarteten und verpflichtenden Sozial- und Umweltstandards strikt einhalten. Die GERRY WEBER International AG ist nicht nur Mitglied der weltweit anerkannten Business Social Compliance Initiative (BSCI), sondern führt zusätzlich eigene Prüfungen gemäß eines festgelegten und verpflichtenden Code of Conduct durch. Weitere Kriterien bei der Auswahl unserer Fertigungspartner sind u.a. finanzielle Seriosität und Reputation, die vorhandenen technischen Standards, Innovationsfähigkeit sowie das Verständnis für unsere Fertigungsansprüche. Die Produktionspartner unterziehen sich einem strengen Auswahlverfahren und werden während des gesamten Produktionsprozesses von GERRY WEBER Mitarbeitern überwacht, womit der Produktionsprozess kontinuierlich verbessert werden kann.

Jedoch wird nicht nur die Herstellung unserer Waren fortwährend überprüft, sondern auch die Verwendung von Materialien und Stoffen. Der Verantwortung gegenüber unserer Kundinnen sind wir uns vollauf bewusst. Waren aus dem Hause GERRY WEBER dürfen keine gesundheitsgefährdenden Materialien enthalten. Daher achten wir genau auf die Einhaltung gesetzlicher Bestimmungen und Regularien, zu denen wir unsere Hersteller vertraglich verpflichten. Bei der Kontrolle vertrauen wir nicht nur auf international anerkannte Prüfinstitute, sondern führen in unserem Labor in Halle/Westfalen eigene stichprobenartige Tests durch.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr 2011/12 hat die GERRY WEBER Gruppe, alle Marken einbeziehend, insgesamt rund 30 Millionen Einzelteile weltweit fertigen lassen. Bei der Beschaffung unterscheiden wir in zwei Bezugsarten: der passiven Lohnveredelung und dem Vollkauf. Bei der passiven Lohnveredelung erfolgt die Beschaffung aller notwendigen Stoffe und Zutaten, wie Knöpfe oder Reisverschlüsse durch GERRY WEBER, lediglich die Verarbeitung erfolgt auf

Basis der durch GERRY WEBER vorgegebenen technischen Fertigungsdaten durch den Hersteller. Beim Vollkauf übermitteln wir ebenfalls die technischen Produktionsdaten an unsere Hersteller, jedoch erwerben wir hier das komplette Produkt und der Produktionspartner ist für die Beschaffung der Stoffe und Materialien verantwortlich. Im Geschäftsjahr 2011/12 bezog die GERRY WEBER Gruppe rund 77,5% (Vorjahr: 79,5%) der Waren im Vollkauf und 22,5% (Vorjahr: 20,5%) aus passiver Lohnveredelung. Sämtliche Produkte, die in der passiven Lohnveredelung gefertigt wurden, werden in Osteuropa, unter anderem in Rumänien, Bulgarien und der Ukraine gefertigt. Die Produktion der Vollkaufprodukte erfolgte mit rund 45,0% (Vorjahr: 43,4%) in Asien, dabei überwiegend in China, Sri Lanka und Indonesien. Ferner wurden rund 29,5% (Vorjahr 33,3%) der Vollkaufprodukte aus der Türkei beschafft, die verbleibenden 25,5% (Vorjahr: 23,3%) stammten aus anderen Produktionsstandorten.

Logistik

Die GERRY WEBER Gruppe greift im Rahmen sämtlicher Logistikdienstleistungen auf die Erfahrung und Kapazitäten zweier spezialisierter Logistikunternehmen zurück. Transport, Lagerhaltung, Aufbereitung und Kommissionierung sowie Versand der Waren an die einzelnen Verkaufspunkte werden von unseren beiden Logistikpartnern gesteuert und durchgeführt. Die Auslagerung der Logistikaktivitäten an einen Spezialisten garantiert schnelle Lieferzeiten und eine hohe Termingenauigkeit bei gleichzeitig reduzierten Kosten.

Der Transport unserer Waren erfolgt in Abhängigkeit vom Produktionsstandort auf dem See- und/oder Landweg als Hänge- oder Liegeware. Um die Transportkosten so gering wie möglich zu halten, wird die Ware nur in Ausnahmefällen per Luftfracht in die Zentrallager unserer Logistikpartner befördert. Die Warenannahme und -kontrolle, ebenso wie die Zusammenstellung der einzelnen Lieferungen und deren Verteilung, erfolgt anhand vorgegebener Prozesse und Daten durch unsere Dienstleister. Die Einführung der Radiofrequenz-Identifikationstechnologie (RFID) Anfang 2010 vereinfachte und beschleunigte eine Vielzahl der Logistikprozesse bei gleichzeitig höherer Kosteneffizienz.

Durch den bereits während des Fertigungsprozesses in das Pflegeetikett der Kleidung integrierten RFID-Mikrochip können die Einzelteile ohne großen Aufwand berührungslos mittels eines Lesegerätes erfasst und relevante Informationen schnellstmöglich übermittelt werden. Beispielsweise können Waren bei der Einlieferung in die Logistiklager einfach per Scanner erfasst und auf Vollständigkeit kontrolliert werden. Gleiches gilt für die Zusammenstellung der Warenbestände für die einzelnen Verkaufspunkte. Dies erhöht nicht nur die Transparenz innerhalb des Logistikprozesses, sondern ermöglicht eine verbesserte Bestandsgenauigkeit und Warenversorgung des Händlers.

Beim Verkauf eines Kleidungsstückes wird dieses ebenfalls an der Kasse eingelesen und aus der Datenbank des jeweiligen Geschäftes gelöscht. Mit Hilfe der durch Scanner lesbaren RFID Technologie ist jederzeit eine schnelle und sichere Bestandserfassung möglich, was die Inventurzeiten deutlich verkürzt. Aufgrund des Datenbestandes ist ebenfalls eine optimierte Neu- bzw. Nachbestellung von Kollektionsteilen darstellbar. Darüber hinaus erhält GERRY WEBER aussagekräftigere Informationen über die Nachfrage nach einzelnen Kollektionsteilen, die schnelle Reaktionsmöglichkeiten für nachfolgende Kollektionen ermöglicht. Dabei wird auf dem Mikrochip eine eindeutig einem Produkt zuordenbare Nummer gespeichert, so dass lediglich produktbezogene Daten übermittelt werden. Personenbezogene Daten unserer Kunden können weder während des Produktionsprozesses noch zu einem späteren Zeitpunkt gespeichert oder übertragen werden.

Eine weitere Funktion des RFID Chips ist die Warensicherung. Nicht bei Verkauf an der Kasse ausgelesene Waren, lösen bei Verlassen des Geschäftes ein Warensicherungssignal aus. Durch den Einsatz der RFID-Technologie wird somit die Warensicherheit erhöht, damit verbundene Verluste minimiert und gleichzeitig die Bestandsgenauigkeit verbessert. Neu- und Nachbestellungen werden erleichtert und Inventurzeiten verkürzt, so dass unsere Mitarbeiter mehr Zeit für die Beratung unserer Kundinnen haben. Nach Verkauf wird der

Mikrochip durch mehrere Waschvorgänge entweder von alleine zerstört oder kann von der Kundin zu Hause einfach entfernt werden.

Wesentliche Vertriebskanäle und Absatzmärkte

Die GERRY WEBER International AG ist mit Vertriebsstrukturen in mehr als 62 Ländern vertreten und nutzt entsprechend der Marktgegebenheiten sowie ihrer Markenbekanntheit verschiedenste Vertriebskanäle. Dabei unterscheiden wir nach zwei Segmenten: dem Retail und dem Wholesale Segment.

Das Retail Geschäft umfasst alle in Eigenregie geführten Verkaufsflächen. Hier treten wir als Einzelhändler am Markt auf und halten dadurch direkten Kontakt zu unseren Endkundinnen. Wichtigste Säule des Retail Bereiches sind die eigenen Houses of GERRY WEBER und Monolabel Stores, die mit 75,9% den größten Teil zum Retail Umsatz beitragen. Ferner werden die eigenen Concession Flächen, Factory Outlets sowie die jeweiligen nationalen Online Shops dem Retail Bereich zugerechnet.

Im Jahr 1999 wurde das erste eigene House of GERRY WEBER in Bielefeld eröffnet. Nach 235 Eröffnungen bis Ende Oktober 2011 ist es uns im abgelaufenen Geschäftsjahr gelungen, einen entscheidenden Wachstumsschritt nach vorne zu machen. Vor dem Hintergrund unseres organischen Wachstums (ca. 80 einzelne Store Eröffnungen) sowie der getätigten Akquisitionen ist es uns gelungen in zwölf Monaten insgesamt rund 230 neue Einzelgeschäfte zu eröffnen bzw. weitere 25 niederländische Geschäfte zu übernehmen. Insgesamt haben wir im Geschäftsjahr 2011/12 die Zahl der eigenen Geschäfte verdoppelt. Aus der Übernahme der insolventen WISSMACH Modekette wurden von April bis Oktober 2012 alleine 145 Läden, insbesondere Monolabel Stores der Marke TAIFUN, umgewidmet und eröffnet. Die Übernahme einer Mehrheitsbeteiligung an unserem größten niederländischen Franchise Partner garantiert uns den Zugriff auf weitere 25 Houses of GERRY WEBER. Detaillierte Informationen über die Retail Akquisitionen können der Segmentberichterstattung dieses Geschäftsberichts entnommen werden.

GESCHÄFTSMODELL

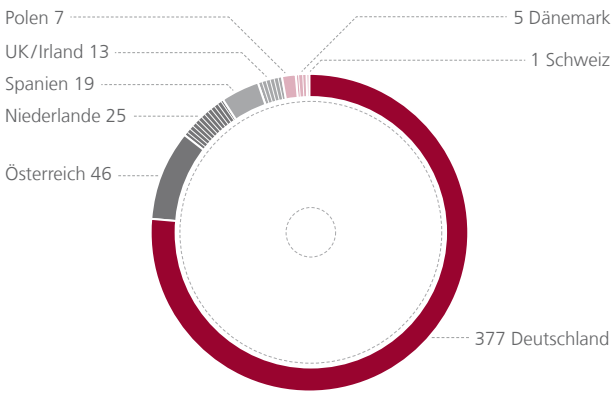
Die Größe der Houses of GERRY WEBER beträgt durchschnittlich rund 250 qm, wobei die Fläche der größeren Flagship Stores bis zu 900 qm umfasst. In den in Eigenregie geführten Filialen werden abhängig von der Verkaufsfläche alle GERRY WEBER Marken unter einem Dach präsentiert. Die etwas kleineren Monolabel Stores, mit einer durchschnittlichen Fläche von rund 100 qm, sind hingegen auf die Präsentation einer Marke spezialisiert. Ende Oktober 2012 wurden im In- und Ausland 347 Ladenflächen als Houses of GERRY WEBER und 146 als Monolabel Stores geführt. Die regionale Aufteilung der Einzelhandelsflächen können der Tabelle auf Seite 56 entnommen werden.

Die eigenen Einzelhandelsaktivitäten werden ergänzt durch 17 eigene Outlet Stores (Vorjahr: 13), Internetshops in Deutschland, Österreich, Niederlanden und der Schweiz sowie 64 Concession Stores (Vorjahr: 45). Die 33 in Spanien befindlichen Concession Flächen befinden sich ausschließlich in Warenhäusern unseres Vertriebspartners „El Corte Ingles", der größten Kaufhauskette in Spanien; 15 Concession Flächen wurden in den Niederlanden übernommen.

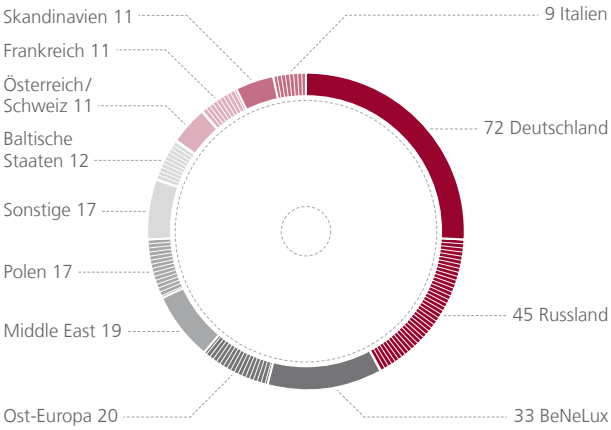
Auch zukünftig wird der Retail Bereich weiter expandieren. Nach dem äußerst expansiven Geschäftsjahr 2011/12 planen wir für den Retail Bereich im laufenden Geschäftsjahr 2012/13 zwischen 65 und 75 Neueröffnungen. Dabei wird sich die Anzahl der ausländischen Neueröffnungen stetig erhöhen. Ziel ist es, auch in unseren ausländischen Retail Märkten einen signifikanten Marktanteil zu erreichen.

Seit Gründung ist die GERRY WEBER Gruppe enger Partner des Handels. Die zweite Säule des Vertriebs ist entsprechend der Wholesale Bereich. Dieser umfasst neben den durch Franchise Partner geführte Houses of GERRY WEBER, die Shop-in-Shop Flächen sowie das so genannte Multi Label Geschäft. Durch Franchise Partner geführte Houses of GERRY WEBER sind Einzelhandelsgeschäfte unter der Führung eines externen Partners, haben aber die gleiche Innenausstattung, das gleiche Ladenbaukonzept wie unsere eigenen Geschäfte und werden daher gleich als Houses of GERRY WEBER von den Kunden erkannt. Shop-in-Shop Flächen sind eindeutig als Verkaufsflächen der Marken GERRY WEBER gekennzeichnet und befinden sich in exponierten Lagen auf den Verkaufsflächen

EIGENE HOGWS UND MONOLABEL STORES NACH LÄNDERN zum 31. Oktober 2012



FRANCHISE HOGWS NACH REGIONEN zum 31. Oktober 2012



unserer Handelspartner. Im Multi Label Geschäft wird unsere Ware nicht extra durch ein eigenes Flächenkonzept und ein eigenes Markenbild gekennzeichnet.

Im Geschäftsjahr 2011/12 haben wir parallel zu unserem Retail Geschäft auch unser Wholesale Segment weiter ausgebaut. So stieg die Anzahl von Franchise Partnern geführten Houses of GERRY WEBER im Berichtszeitraum auf 277 Häuser zum 31. Oktober 2012. Es ist zu berücksichtigen, dass 25 niederländische Houses of GERRY WEBER im letzten Jahr noch vollständig durch einen Franchise Partner geführt wurden, die aufgrund unserer Übernahme von 51% an diesen Häusern nun dem Retail zuzurechnen sind. Eine Aufteilung nach Ländern und Regionen können der aufgeführten Grafik entnommen werden.

Größter Exportmarkt ist Russland, wo 45 Houses of GERRY WEBER durch unsere Franchise Partner geführt werden.

Eintritt in den US-Markt

Die Anzahl der Shop-in-Shop Flächen stieg im Geschäftsjahr 2011/12 deutlich auf 2.767 (Vorjahr: 2.292), davon bestehen 2.279 in Deutschland und 488 im Ausland. Erstmalig im abgelaufenen Geschäftsjahr wurden Shop-in-Shop Flächen in den USA eröffnet. Nachdem wir bereits mit in Franchise geführten Houses of GERRY WEBER in Kanada vertreten waren, haben wir im Frühjahr 2012 mit dem Vertrieb unserer GERRY WEBER Kollektion in den Vereinigten Staaten von Amerika begonnen. Entsprechend unserer umsichtigen Strategie in neue Märkte einzutreten, sind wir anfänglich mit zwei Shop-in-Shop Flächen in Häusern unseres Vertriebspartners Bloomingdale's gestartet. Bloomingdale's ist mit seinen 46 Filialen sicher eine der bekanntesten Kaufhausketten der USA.

Ferner wurde unsere GERRY WEBER Kollektion in anfänglich acht Filialen der Kaufhauskette Dillard's angeboten. Dillard's verfügt über ein Filialnetz mit mehr als 200 Standorten in den USA. Unsere Mode kommt bei den amerikanischen Kundinnen hervorragend an. Aufgrund des großen Erfolges der Marke werden unsere Kollektionen mittlerweile in 19 Dillard's Filialen präsentiert. Derzeit sind wir mit unserer Kernmarke GERRY WEBER in den USA vertreten. Wir sehen jedoch zukünftig auch großes Potenzial für unsere beiden anderen Marken TAIFUN und SAMOON auf dem US-Amerikanischen Markt.

ÜBERSICHT ÜBER DIE ENTWICKLUNG DER VERTRIEBSKANÄLE

Anzahl	**2011/12**	2010/11
Retail		
Houses of GERRY WEBER	347	212
Monolabel Stores	146	23
Concession Flächen	64	45
Factory Outlets	17	13
Wholesale		
Houses of GERRY WEBER	277	260
Shop-in-Shops	2.767	2.292

Vor dem Hintergrund des hohen Bekanntheitsgrades und der Akzeptanz unserer Marken, der anhaltend guten und zuverlässigen Qualität der GERRY WEBER Produkte sowie der Margenstruktur für die Handelspartner, ist die GERRY WEBER Gruppe bevorzugter Partner des Handels. Das Vertrauen unserer Handelspartner zeigt sich ebenfalls in der Nutzung des so genannten Vertrauenslimits. Bei diesem Konzept überträgt der Händler sein Orderlimit an GERRY WEBER. Wir stellen dann für den Händler individuell nach Kundenstruktur und flächenoptimiert die jeweils passenden Kollektionsteile zusammen. Eine Optimierung der Flächen ist nur durch die Vielzahl von Informationen möglich, die wir täglich vom Point of Sale über die Abverkäufe erhalten. Insgesamt übermitteln uns mehr als 6.000 EDI-Schnittstellen täglich die Abverkaufszahlen. Die so gewonnenen Erkenntnisse fließen nicht nur direkt in die Entwicklung der nächsten Kollektionen ein, sondern werden indirekt über die Vertrauenslimite an die Vertriebspartner weitergegeben.

ÜBERBLICK ÜBER DEN GESCHÄFTSVERLAUF

Gesamtwirtschaftliche Lage

Die Entwicklung der Weltwirtschaft im Zeitraum unseres Geschäftsjahres 2011/12 (1. November 2011 – 31. Oktober 2012) zeigte grundsätzlich nur eine geringe Dynamik. Im Verlauf der ersten neun Monate 2012 verlor die wirtschaftliche Entwicklung weltweit an Fahrt und insbesondere Länder in Westeuropa bewegen sich am Rande oder in einer Rezession. Trotz der geld- und finanzpolitischen Maßnahmen zur Stützung der Krisenländer belastet die hohe Staatsverschuldung weiterhin die Volkswirtschaften im Euroraum und den USA. Dies hat dazu geführt, dass sich auch die Wirtschaftsdynamik Chinas und der meisten Schwellenländer deutlich abgeschwächt hat. Die gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen für die GERRY WEBER International AG haben sich entsprechend im Vergleich zum Vorjahr verschlechtert.

Nach einem soliden Wachstum im 4. Quartal 2011 und in den ersten drei Monaten 2012, in dem das preis- und kalenderbereinigte Bruttoinlandsprodukt (BIP) um 1,9% bzw. 1,2% im Vergleich zum Vorjahr angestiegen ist, hat sich die deutsche Wirtschaft im 2. und 3. Quartal 2012 abgekühlt. Der Anstieg des BIP (saison- und kalenderbereinigt) betrug 1,0% im 2. Quartal 2012 und 0,9% im 3. Quartal 2012 bezogen auf das Vorjahresquartal. Entsprechend betrug das Wachstum nach 0,5% (1.Q. 2012) bzw. 0,3% (2.Q. 2012) im 3. Quartal nur noch 0,2% im Bezug auf das Vorquartal. Somit konnte und kann sich auch die deutsche Wirtschaft der europäischen Schuldenkrise nicht mehr vollständig entziehen. Die Wachstumsdynamik der deutschen Wirtschaft hat spürbar nachgelassen, zeigt sich aber robuster als die meisten europäischen Volkswirtschaften, was sich auch auf das Konsumverhalten ausgewirkt hat.

Auf der Verwendungsseite des deutschen BIP kamen die größten Wachstumsimpulse aus dem Außenhandel, es wurden mehr Waren und Dienstleistungen exportiert als importiert. Aber auch die privaten Konsumausgaben erhöhten sich in den letzten Quartalen. Betrugen die privaten Konsumausgaben im 4. Quartal 2011 noch EUR 375,5 Mrd. so erhöhten sich diese nach EUR 377,4 Mrd. (1. Quartal 2012) auf EUR 379,5 Mrd. im 2. Quartal 2012. Sinkende Arbeitslosenzahlen und steigende Arbeitnehmereinkommen haben die Anschaffungs- und Konsumneigung der privaten Haushalte gefördert und spürbare Impulse verliehen. Betrachtet man die zum Zeitpunkt der Erstellung dieses Geschäftsberichts aktuellsten Zahlen, so erhöhten sich die Nettolöhne und -gehälter im 2. Quartal 2012 um 4,0% im Vergleich zum Vorjahresquartal. Entsprechend erhöhte sich das verfügbare Einkommen der privaten Haushalte um 2,1%. Die höheren Einkommen verbunden mit einer auf niedrigem Niveau verharrenden Arbeitslosenquote von 5,4% (Oktober 2012) führten zu einem Anstieg der privaten Konsumausgaben von 2,2% im 2. Quartal 2012. Auf Basis der dargestellten Entwicklungen, insbesondere der stabilen Konsumneigung, ist das Konsumumfeld in Deutschland für unsere Modebranche noch stabil und im europäischen Vergleich sogar positiv einzuordnen.

Betrachtet man das BIP gemäß Definition von Eurostat (Statistisches Amt der Europäischen Union) für die EU27 Staaten[1], so hat sich dieses in den letzten drei Quartalen leicht verschlechtert. Besonders auffällig sind die großen Divergenzen zwischen den einzelnen Ländern, die von einem Wachstum des BIP in Schweden (+1,4%) oder Lettland (+1,0%) im 2. Quartal 2012 bis hin zu einem Rückgang von -1,2% in Portugal reichen. Entsprechend unterschiedlich entwickelte sich die Arbeitslosenquote[2] der einzelnen EU27 Länder zum September 2012. Von den Mitgliedsstaaten verzeichneten Österreich (4,4%) sowie Deutschland und die Niederlande (5,4%) die niedrigsten Arbeitslosenquoten. Die höchsten Quoten meldeten Spanien (25,8%) und Griechenland (25,1%). In Belgien betrug die Arbeitslosenquote im September 7,4%, Großbritannien 7,9% und Polen

[1] EU27: Belgien, Bulgarien, Tschechische Republik, Dänemark, Deutschland, Estland, Irland, Griechenland, Spanien, Frankreich, Italien, Zypern, Lettland, Litauen, Luxemburg, Ungarn, Malta, Niederlande, Österreich, Polen, Portugal, Rumänien, Slowenien, Slowakei, Finnland, Schweden, Vereinigtes Königreich.
[2] Arbeitslosenquote entsprechend der Ermittlungsmethode von Eurostat

10,1%. Insgesamt lag die Arbeitslosenquote aller EU27 Länder im September 2012 bei 10,6%. Vor dem Hintergrund der dargestellten wirtschaftlichen Entwicklungen in den einzelnen europäischen Ländern, der unterschiedlich hohen Arbeitslosenzahlen und damit verbundenen verfügbaren Einkommen, haben sich die privaten Konsumausgaben und die Konsumneigung ebenfalls uneinheitlich entwickelt. Entsprechend sind die Rahmenbedingungen in Europa für unser Geschäftsmodell ebenfalls uneinheitlich zu bewerten, da wir in nahezu allen Ländern Europas mit unserer Mode vertreten sind.

Ähnliches gilt für die Märkte außerhalb der Eurozone. Einer unser wichtigsten Exportmärkte ist Russland, dessen Volkswirtschaft nach einem Anstieg in 2011 von 4,3% ebenfalls leicht an Dynamik verloren hat. Nach Schätzungen der Weltbank wird das Wachstum des BIP Russlands im Jahr 2012 mit 3,5% leicht rückläufig sein, aber immer noch deutlich über den Wachstumsprognosen für den Euroraum liegen. War das 1. Halbjahr 2012 noch von einer höheren Wachstumsdynamik geprägt, vor allem basierend auf steigenden Konsumausgaben, hat sich die Wirtschaftsentwicklung im 2. Halbjahr 2012 leicht verschlechtert. Insbesondere höhere Preise, einhergehend mit gestiegener Inflation, haben den privaten Konsum leicht abgeschwächt.

Auch die USA schaut auf eine Abschwächung ihrer Wirtschaftsleistung zurück. Nach Wachstumsraten von 4,1% im 4. Quartal 2011 (im Vergleich zum Vorquartal) verringerte sich das Wachstum auf 2,0% im 1. Quartal bzw. 1,3% im 2. Quartal 2012. Nach ersten Schätzungen des Bureau of Economic Analysis konnte sich die amerikanische Wirtschaft im 3. Quartal 2012 wieder leicht erholen und verzeichnete ein Wachstum von 2,0% im Vergleich zum Vorquartal.

Die GERRY WEBER Gruppe ist weltweit mit Vertriebsstrukturen in 62 Ländern vertreten und somit regional diversifiziert. Negative wirtschaftliche Entwicklungen in einzelnen Regionen bzw. Ländern können durch andere wachstumsstärkere Märkte ausgeglichen werden. Insgesamt haben sich für das Geschäftsjahr 2011/12 unterschiedliche wirtschaftliche Rahmenbedingungen für unser Geschäftsmodell gezeigt.

Lage der Branche

Neben der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung wird der Umsatz der Modebranche unter anderem von der Konsumneigung der Verbraucher bestimmt, die unter anderem von Einflussfaktoren wie der Arbeitslosenquote, der Höhe des verfügbaren Einkommens oder der Sparquote beeinflusst wird. Wie bereits im Kapitel „Gesamtwirtschaftliche Lage" dargestellt hat sich die Konsumneigung der Verbraucher auf den einzelnen Märkten unterschiedlich entwickelt. Aufgrund unserer regionalen Diversifizierung konnten wir sinkende Konsumausgaben in Teilmärkten durch steigende Wachstumszahlen in anderen Regionen kompensieren. Wichtigster Markt war auch im Geschäftsjahr 2011/12 unser Heimatmarkt Deutschland. Mit rund EUR 59 Mrd. Umsatz ist Deutschland in Europa der größte Markt für Mode, gefolgt von Italien (EUR 55 Mrd.) und Großbritannien (EUR 46 Mrd.). Gemäß einer Studie der BHF-Bank hat der Europäische Modemarkt insgesamt eine Größe von rund EUR 300 Mrd.

Schätzten die Verbraucher in Deutschland die Konjunkturentwicklung im 4. Quartal 2011 und im 1. Quartal 2012 noch positiv ein, änderte sich dies Ende des 2. Quartals 2012 in eine deutlich negative Konjunkturerwartung. Parallel dazu entwickelte sich die Einkommenserwartung in Deutschland, wie der GfK-Konsumklimaindex ausweist. Von einem vergleichsweise hohen Niveau Anfang 2012 verminderte sich die Einkommenserwartung der befragten Bundesbürger auf 23,9 Punkte nach einem 12-Monatshoch von 41,3 im Februar 2012. Unerwartet unabhängig von Konjunktur- und Einkommenserwartung entwickelte sich die Anschaffungsneigung der Bundesbürger in den Monaten November 2011 bis Oktober 2012. Berücksichtigt man die verschiedenen Einflussfaktoren so ergibt sich für den Zeitraum unseres Geschäftsjahres (1. November 2011 – 31. Oktober 2012) ein stabiles Konsumklima zwischen 5,6 und 6,0 Punkten.

Untermauert werden die Zahlen der GfK-Studie durch die Erhebungen des Statistischen Bundesamtes, das einen Anstieg der privaten Konsumausgaben von 2,2% im 2. Quartal 2012 ausgewiesen hat.

Die monatliche Umsatzauswertung der Fachzeitschrift Textilwirtschaft zeigt ein ähnliches Bild. Nach Umsatzanstiegen im November und Dezember 2011 von +2% und +5% weist die Textilwirtschaft für die Monate Januar bis Oktober 2012 einen kumulierten Jahresumsatz für die Modeindustrie in Deutschland im Vergleich zum Vorjahr von -1,0% aus. Untermauert wird die dargestellte Entwicklung durch eine im Juli 2012 durchgeführte Umfrage des German Fashion Modeverband Deutschland e.V. Rund 42% der befragten Mitglieder des Verbandes aus dem Bereich Damenoberbekleidung beurteilten die Umsatzperspektiven für das Gesamtjahr 2012 mit befriedigend. Noch Mitte des Jahres gingen 48% davon aus, ihren Umsatz 2012 erhöhen zu können. Betrachtet man jedoch die Umfrageergebnisse hinsichtlich der Ertragslage, prognostizierten 59% der Befragten einen gleichbleibenden Ertrag und rund 31% gingen von einer verbesserten Ertragslage aus. Die unterschiedlichen Auswertungen zeigen zu Anfang unseres Geschäftsjahres 2011/12 ein stabiles wirtschaftliches Umfeld mit steigender Konsumneigung der Verbraucher, die sich zu Mitte und zum Ende des Jahres 2012 signifikant abgeschwächt hat.

Der Konjunkturverlauf und die Umsatzentwicklung des Modehandels in Deutschland spiegeln jedoch nicht die wirtschaftliche Entwicklung und die Konsumneigung in ganz Europa wider. Die Verbraucher in den meisten anderen Ländern der Eurozone schätzten in den vergangenen Monaten sowohl die Konjunktur- als auch die Einkommenserwartungen wesentlich negativer ein als die deutsche Bevölkerung. Entsprechend verhaltener entwickelte sich der private Konsum in diesen Märkten.

Insgesamt haben sich die Rahmenbedingungen für unser Geschäftsmodell im Laufe des Geschäftsjahres 2011/12 leicht verschlechtert. Aufgrund verschiedenster Einflussfaktoren, unter anderem der qualitativen Ausnahmestellung unserer Produkte, der einzigartigen Positionierung am Modemarkt, unserer regionalen Diversifizierung und unserer loyalen Kundenbasis, konnten wir uns jedoch gegen das sich verschlechternde wirtschaftliche Umfeld behaupten und Umsatz und Profitabilität deutlich verbessern.

Für den Geschäftsverlauf wesentliche Ereignisse

Das Geschäftsjahr 2011/12 wurde vor allem durch zwei strategische Entwicklungen bestimmt, die den Geschäftsverlauf der GERRY WEBER International AG im Berichtszeitraum, aber auch in den kommenden Monaten weiter prägen werden.

Ausbau des Retail Bereiches

Mit der Verdopplung der in Eigenregie geführten Verkaufsflächen ist uns im abgelaufenen Geschäftsjahr ein entscheidender Schritt zum Ausbau des eigenen Retail Geschäftes gelungen. Insbesondere durch die Akquisition und Umwidmung von 170 Retail Flächen in Deutschland und den Niederlanden konnte die Expansion der eigenen Geschäfte deutlich forciert werden. Zusätzlich zu den Akquisitionen konnten durch organisches Wachstum mehr als 80 eigene Houses of GERRY WEBER in In- und Ausland eröffnet werden.

Bereits im November 2011 haben wir 29 Standorte der DON GIL Textilhandel GmbH in Österreich übernommen, von denen wir 15 in Houses of GERRY WEBER umgewidmet haben. Die übrigen Ladenlokale haben wir an andere Einzelhändler abgegeben. Auch durch die Übernahme konnte die Zahl der eigenen Verkaufsflächen in Österreich von 23 auf 46 zum Ende des Geschäftsjahres erweitert werden.

Die zweite und bisher größte Akquisition der Unternehmensgeschichte erfolgte bereits im März 2012, bei der wir die Rechte erworben haben in rund 200 Mietverträge der insolventen Modekette WISSMACH in Deutschland einzutreten. Die ehemaligen WISSMACH Filialen befanden sich alle in attraktiven Citylagen und Einkaufszentren und eigneten

sich auch aufgrund ihrer Größe zwischen 70 und 150 qm ausgezeichnet zur Umwandlung in Monolabel Stores unserer Marken. Von den erworbenen Ladenlokalen wurden bis Ende Oktober 2012 145 in Monolabel Stores, insbesondere der Marken TAIFUN und SAMOON umgewandelt. Weitere Wiedereröffnungen werden bis Ende 2012 folgen. Alleine durch die Akquisition der ehemaligen WISSMACH Filialen haben wir die eigene Verkaufsfläche in 2011/12 um ca. 15.000 qm erweitern können.

Auch im Ausland haben wir den eigenen Retail Bereich weiter ausgebaut und 51 % an den lokalen Häusern unseres Niederländischen Franchisepartner erworben. Der Erwerb umfasst die Mehrheitsbeteiligung an 25 Houses of GERRY WEBER sowie 15 Concession Flächen mit insgesamt rund 5.600 qm Verkaufsfläche.

Neben den Akquisitionen sind wir ebenfalls weiter organisch gewachsen und haben einzeln mehr als 80 neue Houses of GERRY WEBER eröffnet. Dies entspricht einer Ausweitung der Verkaufsfläche von rund 20.000 qm. Von den Neueröffnungen wurden 36 Houses of GERRY WEBER im Ausland eröffnet, darunter 23 in Österreich (inklusive ehemaliger DON GIL Filialen) und jeweils drei in Spanien und Polen.

Internationalisierung

Neben dem Ausbau des eigenen Retail Bereiches ist die internationale Expansion ein weiteres strategisches Ziel der GERRY WEBER Gruppe. Neben der Eröffnung von 36 eigenen sowie 32 durch Franchise Partner geführte Houses of GERRY WEBER außerhalb Deutschlands war ein wesentliches Ereignis im abgelaufenen Geschäftsjahr der zielgerichtete Markteintritt in die USA.

Im Frühjahr 2012 wurden die ersten beiden Shop-in-Shop Flächen der Marke GERRY WEBER bei Bloomingdale's in den USA eröffnet. Hinzukamen im Verlauf des Geschäftsjahres 19 weitere Flächen in Geschäften unseres zweiten Vertriebspartners Dillard's. Das Management der GERRY WEBER International AG hat sich absichtlich für einen umsichtigen und überlegten Markteintritt in den USA entschieden, um mit geringst möglichem Risiko die Akzeptanz unserer Marke in den USA zu prüfen. Aufgrund des äußerst erfolgreichen Abverkaufs unserer Produkte in den ersten Monaten werden wir die Vertriebsstrukturen in den USA in den kommenden Monaten ausdehnen und weitere Verkaufsflächen eröffnen.

Auch im Bereich Lizenzen konnten wir im Geschäftsjahr 2011/12 Weichen für das zukünftige Wachstum in diesem Geschäftsbereich stellen. So haben wir im August 2012 eine Lizenz für Schuhe an die Josef Seibel Schuhfabrik GmbH vergeben und werden im Herbst 2013 die erste GERRY WEBER Schuhkollektion in ausgewählten Verkaufspunkten vertreiben.

Das Geschäftsjahr 2011/12 war einerseits durch die Akquisitionen sowie die damit verbundene Ausweitung unserer eigenen Verkaufsflächen geprägt, andererseits durch die weitere Internationalisierung unseres Geschäftsmodels. Gerade für unsere Marke TAIFUN, die insbesondere unsere jüngere Zielgruppe anspricht, ergeben sich durch die neu eröffneten Monolabel Stores als auch durch verstärkte Vertriebsaktivitäten außerhalb Deutschlands neue Wachstumspotenziale.

Zielerreichung

Die GERRY WEBER International AG hatte sich für das abgelaufene Geschäftsjahr eindeutig formulierte Ziele gesetzt. Vor allem die Expansion des Retail Geschäftes sowie der weitere Ausbau internationaler Vertriebsstrukturen standen im Vordergrund der Unternehmensstrategie. Wir haben unsere gesetzten Ziele für das Geschäftsjahr 2011/12 nicht nur erreicht, sondern zum Teil sogar übertroffen.

Wir haben die Expansion des Retail Bereiches nochmals beschleunigt und unser Ziel mindestens 75 Houses of GERRY WEBER neu zu eröffnen sogar übertroffen. Aufgrund der getätigten Akquisitionen sowie des organischen Wachstums konnten wir von November 2011 bis Oktober 2012 insgesamt 230 Houses of GERRY WEBER eröffnen sowie 25 niederländische Häuser übernehmen und unsere in Eigenregie geführten Verkaufspunkte mehr als verdoppeln.

Auch die geplanten Umsatz- und Ertragsziele für 2011/12 haben wir erreicht. Ursprünglich waren wir für 2011/12 bei einem organischen Wachstum ohne Akquisitionen von einem Umsatz von EUR 775 Mio. und einer EBIT-Marge von 14,8% für das Geschäftsjahr ausgegangen. Nach Akquisition der ehemaligen WISSMACH Filialen in Deutschland haben wir im März 2012 unsere Umsatzprognose auf EUR 795 Mio. angehoben. Um den mit der Akquisition und dem notwendigen Umbau der Filialen außerordentlichen Aufwendungen Rechnung zu tragen, reduzierten wir gleichzeitig die prognostizierte EBIT-Marge auf 14,5 bis 14,6%. Somit plante die Gesellschaft trotz außerplanmäßiger Kosten einen Anstieg der operativen Marge von 14,2% (Geschäftsjahr 2010/11) auf mindestens 14,5%. Erfreulicherweise entwickelte sich der Umsatz der bestehenden und neu eröffneten Filialen in den ersten neun Monaten 2011/12 leicht über Plan, so dass wir die Umsatzprognose im September 2012 nochmals geringfügig auf EUR 800 Mio. erhöhten. Mit einem Umsatz von EUR 802,3 Mio. und einer EBIT-Marge von 14,5% haben wir sowohl die erhöhte Umsatzprognose als auch unsere Ertragsziele erreicht. Die nachfolgende Übersicht zeigt, dass wir uns realistische Ziele gesteckt haben und diese trotz eines sich verschlechternden Marktumfeldes auch erreicht haben.

ZIELERREICHUNG

	GEPLANTE ZIELE 2011/12	ZIELERREICHUNG 2011/12
UMSATZ	Umsatz in Höhe von EUR 800 Mio. (Vorjahr: EUR 702,7 Mio.)	Umsatzanstieg um 14,2% auf EUR 802,3 Mio. im Vergleich zum Vorjahr
EBIT-MARGE	Anstieg der EBIT-Marge auf 14,5% bis 14,6% (Vorjahr: 14,2%)	Anstieg der EBIT-Marge um 30 Basispunkte auf 14,5 %
RETAIL	Eröffnung von mindestens 75 in Eigenregie geführten Houses of GERRY WEBER	Eröffnung und Akquisition von 230 neuen eigenen Houses of GERRY WEBER, davon 36 außerhalb Deutschlands
WHOLESALE	Fortführung der Internationalisierungsstrategie im Bereich Wholesale	Eröffnung von 42 im Franchise geführten Houses of GERRY WEBER im Ausland. Erste Shop-in-Shops in den USA sowie Erhöhung der weltweiten Shop-in-Shop Flächen um 457 auf 2.767.
ONLINE SHOPS & LIZENZEN	Erhöhung des Umsatzes aus dem Online Geschäft um mindestens 15% sowie Ausbau des Lizenzgeschäftes	Umsatzerhöhung des Online Geschäftes um 35,9% auf EUR 16,5 Mio. Abschluss neuer Lizenzverträge für Lifestyle Schmuck und Schuhe

ERTRAGS-, VERMÖGENS- UND FINANZLAGE

Die GERRY WEBER International AG hat im abgelaufenen Geschäftjahr 2011/12 (1. November 2011–31. Oktober 2012) ihre selbst gesteckten Ziele erreicht. Wir haben den Umsatz im Vergleich zum Vorjahr deutlich um 14,2% auf EUR 802,3 Mio. erhöhen und die Profitabilität trotz außerordentlicher Belastungen aufgrund der Retail Expansion von 14,2% auf 14,5% verbessern können. Vor allem durch die Übernahmen der ehemaligen DON GIL und WISSMACH Filialen konnten wir im Berichtszeitraum unsere eigenen Einzelhandelsgeschäfte im In- und Ausland verdoppeln.

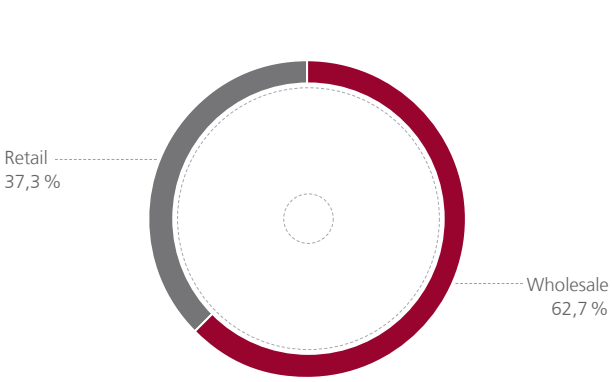
UMSATZENTWICKLUNG

Nach einem Umsatzanstieg von 13,0% im Vorjahr ist es der GERRY WEBER International AG im Berichtsjahr 2011/12 gelungen, den Konzernumsatz um 14,2% nochmals überdurchschnittlich zu erhöhen. Dies ist insbesondere auf die in den Vorjahren eröffneten Houses of GERRY WEBER sowie die Übernahme der ehemaligen DON GIL und WISSMACH Filialen zurückzuführen. Mit EUR 299,5 Mio. trug das Retail Segment 37,3% zum Konzernumsatz von EUR 802,3 Mio. bei. Der Wholesale Bereich erwirtschaftete EUR 502,8 Mio. und konnte somit seinen Umsatz um 3,7% erhöhen.

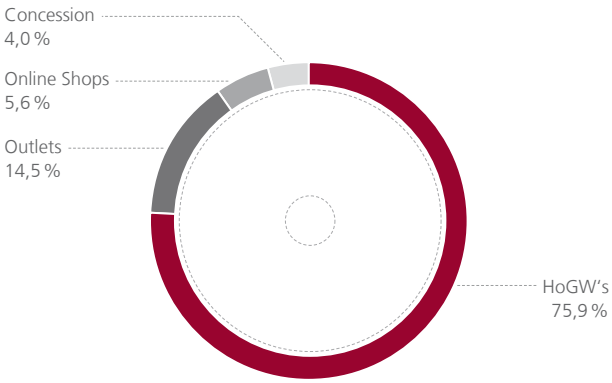
Umsatzentwicklung Retail

Im Geschäftsjahr 2009/10 erhöhten wir die Anzahl der eigenen Houses of GERRY WEBER um 40, in den darauffolgenden zwölf Monaten eröffneten wir mehr als 60 eigene Filialen und 2011/12 haben wir die Anzahl der eigenen Verkaufsflächen nahezu verdoppelt. Zum Ende des Geschäftsjahres führten wir 575 Einzelhandels- und Concessionflächen in Eigenregie, davon 493 Houses of GERRY WEBER und Monolabel Stores. Mit der Eröffnung der neuen Geschäfte konnte die eigene Verkaufsfläche um rund 44.000 qm auf ca. 109.000 qm erhöht werden. Der Expansion im Retail Bereich entsprechend erhöhte sich der Umsatz dieses Segmentes im Geschäftsjahr 2011/12 um 37,4% auf EUR 299,5 Mio. (Vorjahr: EUR 218,0 Mio.). Jedoch trugen nicht nur die neu eröffneten Houses of GERRY WEBER und Monolabel Stores zum Umsatzanstieg bei. Auf vergleichbarer Fläche konnte ein Umsatzanstieg von 3,3% erzielt werden.

AUFTEILUNG DES KONZERNUMSATZES NACH SEGMENTEN — zum 31. Oktober 2012



UMSATZAUFTEILUNG RETAIL 2011/12 — in %



Die Umsatzsteigerung bei bestehenden Verkaufsflächen zeigt die Ausnahmestellung der GERRY WEBER Gruppe, da der gesamte Textileinzelhandel, gemäß der Zeitschrift Textilwirtschaft, mit -2% im Jahr 2012 einen leichten Rückgang verzeichnete. Insbesondere die 2. Jahreshälfte 2012 enttäuschte nicht nur wetterbedingt, sondern auch durch die zunehmende Käuferzurückhaltung aufgrund sich verschlechternder wirtschaftlicher Rahmenbedingungen.

Die Umsatzausweitung spiegelt sich auch im Anteil des Retail Umsatzes am gesamten Konzernumsatz wider. Dieser erhöhte sich von 31,0% (zum 31. Oktober 2011) auf 37,3%. Damit sind wir unserem langfristigen Ziel, eine Quote von ca. 50% zu erzielen, ein gutes Stück näher gekommen.

Betrachtet man die Zusammensetzung des Retail Umsatzes nach Vertriebskanälen, so trugen die in Eigenregie geführten Houses of GERRY WEBER und Monolable Stores nahezu 75,9% (Vorjahr: 73,4%) zum Umsatzvolumen des Retail Bereichs in 2011/12 bei. Der Anstieg resultiert vor allem auf der Neueröffnung von rund 230 eigenen Filialen und der Übernahme von 25 HoGWs in den Niederlanden. Erfreulich entwickelten sich auch unsere Online Shops, die einen Umsatzbeitrag von EUR 16,5 Mio. beigesteuert haben. Dies entspricht einem Anstieg der Online-Umsätze von 35,9% im Vergleich zum Vorjahr. Nach E-Stores in Deutschland, den Niederlanden und Österreich startete im August 2012 der Schweizer Online Store. Ebenfalls im Sommer 2012 vermeldeten wir die Zusammenarbeit mit Deutschlands größtem Onlinehändler otto.de. Somit beträgt der Anteil der E-Shops an den gesamten Retail Umsätzen 5,6%. Mittelfristiges Ziel ist es, den Online Anteil auf rund 10% des Retail Umsatzes zu erhöhen.

Umsatzentwicklung Wholesale

Das Wholesale Segment erzielte 2011/12 einen Umsatz von EUR 502,8 Mio. nach EUR 484,7 Mio. im Vorjahr. Dies entspricht einem Zuwachs von 3,7%. Der Umsatzanstieg ist insbesondere auf den Ausbau der internationalen Vertriebsstrukturen sowie auf die Ausweitung der Markenpräsenz von TAIFUN und SAMOON zurückzuführen. Im Berichtszeitraum eröffneten wir gemeinsam mit unseren Franchisepartnern 42 neue Houses of GERRY WEBER, davon 32 außerhalb Deutschlands. Insgesamt wurden zum Ende des Berichtszeitraumes 277 Franchise Houses of GERRY WEBER und 2.767 Shop-in-Shops betrieben. 475 Shop-in-Shops wurden neu eröffnet, davon 60 im Ausland, darunter 21 Verkaufsflächen in den USA.

Trotz des Umsatzanstiegs um 3,7% verminderte sich der Anteil des Segments Wholesale am Konzernumsatz von 69,0% (zum 31. Oktober 2011) auf 62,7% zum 31. Oktober 2012. Der Rückgang am Konzernumsatz beruht auf der überdurchschnittlichen Expansion des Retail Bereiches und der damit verbundenen Umsatzsteigerung.

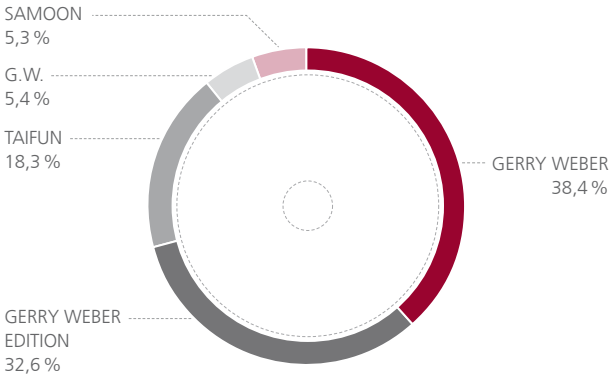
Weiterer Bestandteil des Konzernumsatzes ist unser Lizenzgeschäft. Im Geschäftsjahr 2011/12 wurden mit lizensierten Produkten unter der Marke GERRY WEBER Lizenzgebühren in Höhe von EUR 0,9 Mio. vereinnahmt. Nach Brillen und Handtaschen erweiterten wir unsere Lizenzproduktpalette im Frühjahr 2012 um Lifestyleschmuck, der sowohl in unseren eigenen Läden, als auch über ausgewählte Handelspartner vertrieben wird. Mit Beginn der Herbst/Winter Saison 2013 werden wir auch eine GERRY WEBER Schuhkollektion, abgestimmt auf unsere Modekollektionen, anbieten.

Entwicklung der Markenumsätze

Die inländischen, nicht konsolidierten Markenumsätze unser Markengesellschaften umfassen die Marken: GERRY WEBER, GERRY WEBER EDITION, G.W. sowie TAIFUN und SAMOON by GERRY WEBER und spiegeln die Umsatzaufteilung nach Marken wider. Entsprechend der Ausweitung unserer Geschäftstätigkeit im abgelaufenen Geschäftsjahr erhöhten sich die Markenumsätze um 10,9% auf EUR 661,2 Mio. Sie umfassen den Umsatz der Markengesellschaften mit unseren Wholesale Kunden sowie dem GERRY WEBER Retail Bereich.

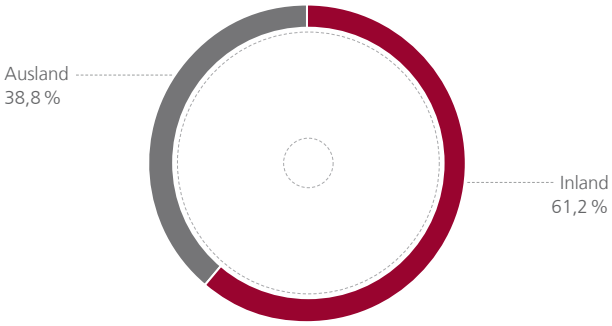
ANTEIL DER EINZELNEN MARKEN AM MARKENUMSATZ

in %



AUFTEILUNG DES KONZERNUMSATZES 2011/12 NACH INLAND UND AUSLAND

in %



Die Kernmarke GERRY WEBER mit seinen beiden Sublabels GERRY WEBER EDITION und G.W. trug im Geschäftsjahr 2011/12 insgesamt 76,4% (Vorjahr: 78,3%) zum gesamten Markenumsatz bei. Absolut erhöhte sich der Anteil an den inländischen, unkonsolidierten Markenumsätzen von EUR 466,9 Mio. auf EUR 505,7 Mio. Der prozentuale Rückgang ist insbesondere auf die Ausweitung der Vertriebsstrukturen unserer jüngeren Marke TAIFUN zurückzuführen. Mit einem Anteil von 38,4% am Umsatz der Markenfamilie GERRY WEBER bestätigt die Marke GERRY WEBER ihre Position als Kernmarke und wichtigster Umsatzträger. Die auf Einzelteile spezialisierte Marke GERRY WEBER EDITION trug mit 32,6% ebenfalls einen wesentlichen Beitrag zum Gesamtumsatz bei. G.W., unsere vom Entwicklungszyklus schnellste Marke, erhöhte ihren Umsatzanteil von 5,2% auf 5,4% und zeigt damit, dass unsere Mode den aktuellsten Trends entspricht und wir mit G.W. auf dem richtigen Weg sind neue Kundengruppen anzusprechen.

Besonders erfreulich entwickelte sich unsere zweitgrößte Marke TAIFUN, die ihren Anteil am gesamten Markenumsatz von 16,6% auf nunmehr 18,3% erhöhen konnte. Der inländische, nicht konsolidierte TAIFUN Umsatz stieg entsprechend auf EUR 121,0 Mio. Diese erfreuliche Entwicklung von plus 21,1% bestätigt uns in unserer Potenzialeinschätzung für die Marke TAIFUN. Um dieser positiven Markteinschätzung und der steigenden Nachfrage Rechnung zu tragen, haben wir rund zwei Drittel der übernommenen WISSMACH Filialen in Monolabel Stores der Marke TAIFUN umgewandelt. Die Neueröffnung der TAIFUN Stores hat ebenfalls zur Steigerung der TAIFUN Umsätze beigetragen. Die Exportquote TAIFUN betrug 40,4%. Wir gehen davon aus, den Auslandsanteil zukünftig, insbesondere aus der verstärkten Internationalisierung der Marke TAIFUN und die Ausweitung des Vertriebs in neue Märkte zu steigern. Wichtigste TAIFUN Märkte außerhalb Deutschlands sind unter anderem Russland, die Niederlande und Österreich.

Vervollständigt wird unser Markenspektrum durch die Marke SAMOON, die 2011/12 mit 5,3% (Vorjahr: 5,1%) zum gesamten Markenumsatz beigetragen hat. Unsere Marke für Anschlussgrößen erwirtschaftete einen inländischen, nicht konsolidierten Markenumsatz von EUR 34,5 Mio., was einem Anstieg im Vergleich zum Vorjahr von 12,1% entspricht. Zum Geschäftsjahresende haben wir 27 eigene

SAMOON Monolabel Stores geführt, von denen 11 im Berichtszeitraum eröffnet wurden. Wichtigste Auslandsmärkte für SAMOON sind neben Österreich und Russland, insbesondere der Mittlere Osten.

Regionale Umsatzentwicklung

Betrachtet man den konsolidierten Umsatz des Geschäftsjahres 2011/12 nach Regionen, so wurden EUR 491,0 Mio. oder 61,2% in Deutschland erzielt. Im gleichen Vorjahreszeitraum betrug der Umsatzanteil aus Deutschland noch 59,9%. Die Zunahme der Umsätze in unserem Heimatmarkt ist unter anderem auf die bereits dargestellte Akquisition der WISSMACH Filialen sowie der in Deutschland neu eröffneten Houses of GERRY WEBER zurückzuführen.

Die ausländischen Märkte trugen mit EUR 311,3 Mio. zum Konzernumsatz bei. Dabei werden Kunden mit dem Geschäftssitz außerhalb Deutschlands als Auslandsumsatz definiert. Wichtigste Auslandsmärkte sind neben Österreich, den BeNeLux Ländern und Spanien, vor allem Russland und der Mittlere Osten. In den kommenden Monaten werden wir unser Wachstum in den ausländischen Märkten kontinuierlich fortführen. Dabei sollen sowohl eigene Stores eröffnet werden, als auch eine Ausweitung unseres Franchise Netzes erfolgen.

ERTRAGSLAGE

Trotz einmaliger Anlaufkosten aufgrund der überdurchschnittlichen Expansion des Retail Bereiches ist es der GERRY WEBER International AG gelungen, die Ertragslage im abgelaufenen Geschäftsjahr 2011/12 zu verbessern. So konnte das operative Ergebnis (EBIT) im Vergleich zum Vorjahr von EUR 99,6 Mio. auf EUR 115,9 Mio. erhöht werden. Dies entspricht einer Verbesserung der EBIT-Marge von 14,2% auf 14,5%. Damit hat die Gesellschaft auch ihre Ertragsziele erreicht, die mit einer operativen Marge von 14,5%–14,6% prognostiziert waren. Noch erfreulicher entwickelte sich der Jahresüberschuss nach Steuern,

VERKÜRZTE GUV 2011/12 UND 2010/11

in Mio. EUR	**2011/12**	2010/11	Veränderung in %
Umsatzerlöse	802,3	702,7	14,2
Sonstige betriebliche Erträge	20,6	12,7	62,3
Bestandsveränderungen	28,5	14,2	100,4
Materialaufwand	-404,8	-361,5	12,0
Personalaufwand	-125,8	-103,3	21,8
Abschreibungen	-16,3	-11,9	37,3
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-187,6	-152,2	23,3
Sonstige Steuern	-0,9	-1,1	-19,9
Operatives Ergebnis	*115,9*	*99,6*	*16,4*
Finanzergebnis	-2,2	-2,0	9,6
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	*113,7*	*97,6*	*16,5*
Steuern vom Einkommen und Ertrag	-34,9	-30,6	14,1
Jahresüberschuss	**78,8**	**67,0**	**17,6**

der mit EUR 78,8 Mio. um 17,6% und somit stärker als das operative Ergebnis (+16,4%) angestiegen ist. Entsprechend erhöhte sich das Ergebnis pro Aktie von EUR 1,48 auf nunmehr EUR 1,72.

Neben den Umsatzerlösen erhöhten sich auch die sonstigen betrieblichen Erträge. Mieterlöse aus unserer Renditeimmobilie Halle 30 sowie Umsätze aus der Weiterberechnung erbrachter Leistungen (z. B. Shop- und IT Dienstleistungen für unsere Partner), führten unter anderem zum Anstieg der sonstigen betrieblichen Erträge auf EUR 20,6 Mio.

Die Ausweitung des eigenen Retail Bereiches, verbunden mit der Bestückung rund 230 neuer Filialen, führte im Geschäftsjahr 2011/12 zu einer deutlichen Erhöhung

der Bestandsveränderungen auf EUR 28,5 Mio. (Vorjahr: EUR 14,2 Mio.). Korrespondierend zur Ausweitung der Geschäftstätigkeit und dem damit verbundenen Umsatzanstieg erhöhte sich auch der Materialaufwand auf EUR 404,8 Mio. (Vorjahr: EUR 361,5 Mio.). Damit stieg dieser mit 12,0% unterproportional zum Umsatzwachstum, so dass sich die Materialeinsatzquote verringerte und die Bruttomarge auf 53,1% erhöhte (Vorjahr: 50,6%). Dabei berechnen wir die Bruttomarge aus dem um die Bestandsveränderungen bereinigten Materialaufwand im Verhältnis zum Umsatz. Ursächlich für die verbesserte Bruttomarge waren neben der Realisierung von Skaleneffekten auch unsere flexiblen Beschaffungsstrukturen, die es uns ermöglichen schnell auf Preisveränderungen zu reagieren.

Verbunden mit den in 2011/12 getätigten Übernahmen, der Eröffnung neuer Houses of GERRY WEBER und der Ausweitung unserer Geschäftstätigkeit erhöhte sich auch die Anzahl der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter deutlich im Vergleich zum Vorjahr. Weltweit waren zum Ende des Berichtszeitraumes 4.584 Kolleginnen und Kollegen für die GERRY WEBER Gruppe tätig, ein Plus von 40,6%. Rund 71% der Mitarbeiter sind in Deutschland beschäftigt. Im Segment Retail, zu dem auch unsere eigenen Filialen zugerechnet werden, arbeiteten 68,1% der Beschäftigten. Dem Segment Wholesale können 31,9% der Mitarbeiter zugerechnet werden. Im Zusammenhang mit Erhöhung der Mitarbeiterzahlen erhöhte sich der Personalaufwand um 21,8% auf EUR 125,8 Mio.

Mietereinbauten und Geschäftsausstattungen für die neu eröffneten Filialen sowie planmäßige Abschreibungen auf Grundstücke und Gebäude führten nicht nur zu einem Anstieg des Sachanlagevermögens, sondern damit verbunden auch zu einem Anstieg der Abschreibungen auf EUR 16,3 Mio. (Vorjahr: EUR 11,9 Mio.).

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen verzeichneten im Berichtszeitraum einen überdurchschnittlichen Anstieg von 23,3% auf EUR 187,6 Mio. Dies ist sowohl auf umsatzabhängige als auch fixe Kostenerhöhungen zurückzuführen. Wie bereits detailliert dargestellt, erhöhten sich durch die Übernahme und Neueröffnung von rund 230 eigenen Stores die fixen Kosten wie Personal- und Mietaufwendungen. Die Raumkosten stiegen signifikant um EUR 20,4 Mio. (+47,0%) auf EUR 63,7 Mio. und trugen einen Großteil zur Erhöhung der sonstigen betrieblichen Aufwendungen bei. Verpackungs- und Frachtkosten erhöhten sich hingegen umsatzabhängig, aufgrund gestiegener Stückzahlen um 18,7% auf EUR 36,3 Mio. Ferner beinhalten die sonstigen betrieblichen Aufwendungen Marketingaufwendungen (EUR 20,5 Mio.), Provisionen für die Handelsvertreter (EUR 13,6 Mio.), IT-Kosten (EUR 5,5 Mio.) sowie Kosten für die Entwicklung der Kollektionen (EUR 8,3 Mio.).

Unter Berücksichtigung aller operativen Kosten ergibt sich ein operatives Ergebnis (Earnings before Interest and Taxes = EBIT) von EUR 115,9 Mio. Trotz einmaliger Anlaufkosten, ursächlich aus der Expansion des Retail Bereiches, erhöhte sich das EBIT deutlich um 16,4%. Entsprechend stieg die EBIT-Marge auf 14,5%. Alleine die Aufwandseffekte aus der WISSMACH Übernahme beliefen sich auf EUR 3,0 Mio., ohne Berücksichtigung der für diese Transaktion angefallen Rechts- und Beratungskosten. Betrachtet man das EBITDA, also das operative Ergebnis ohne Abzug der Abschreibungen, so ergibt sich ein Ergebnis vor Steuern und Abschreibungen von EUR 132,3 Mio. Dies entspricht einem Anstieg von 18,6%.

Das Finanzergebnis hat sich im Vergleich zum Vorjahr leicht auf EUR -2,2 Mio. verschlechtert. Ursächlich sind vor allem niedrigere Zinserträge, die sich u.a. basierend auf niedrigeren Marktzinsen von EUR 0,9 Mio. auf EUR 0,4 Mio. vermindert haben. Im Gegenzug haben sich die Zinsaufwendungen leicht von EUR 1,7 Mio. auf EUR 1,5 Mio. reduziert, was auf die planmäßige Rückführung langfristiger Darlehen zurückzuführen ist.

Vor dem Hintergrund einer niedrigeren Steuerquote erwirtschaftete die GERRY WEBER International AG einen Jahresüberschuss nach Steuern von EUR 78,8 Mio., was einer signifikanten Verbesserung von 17,6% im Vergleich zum Vorjahr entspricht. Das Ergebnis je Aktie erhöhte sich bei einer unveränderten Aktienanzahl ebenfalls von EUR 1,48 auf EUR 1,72. Unter Berücksichtigung des Gewinnvortrags von EUR 31,2 Mio. und der Einstellung in die Gewinnrücklagen von EUR 35,0 Mio. ergibt sich ein Bilanzgewinn von EUR 75,0 Mio.

WERTSCHÖPFUNG

Die Wertschöpfungsrechnung stellt die von der GERRY WEBER International AG im Geschäftsjahr erbrachten Unternehmensleistungen abzüglich der Vorleistungen dar. Vorleistungen werden üblicherweise von anderen Unternehmen übernommen und umfassen neben dem Materialaufwand und den sonstigen betrieblichen Aufwendungen auch die Abschreibungen. Die Vorleistungen werden von den Unternehmensleistungen abgezogen, um die Wertschöpfung der Gesellschaft zu ermitteln. Im Vergleich zum Vorjahr hat sich die Wertschöpfung 2011/12 um 18,7% erhöht, was vor allem auf einen höheren Anstieg der Unternehmensleistung im Verhältnis zum Vorleistungsanstieg zurückzuführen ist. Der größte Anteil der Wertschöpfung kam mit 52,0% (Vorjahr: 50,7%) den Mitarbeitern zugute. Der Anteil der Aktionäre an der Wertschöpfung ist mit 12,3% im Vergleich zum Vorjahr (12,4%) nahezu konstant geblieben, allerdings erhöhte sich die absolute Ausschüttung.

in Mio. EUR	**2011/12**	2010/11
Herkunft		
Umsatzerlöse	802,3	702,7
Bestandsveränderungen	28,5	14,2
Übrige Erträge und Zinserträge	21,0	13,6
Unternehmensleistung	*851,8*	*730,5*
Materialaufwand	404,8	361,5
Abschreibungen	16,5	11,9
Sonstige betriebliche Aufwendungen/Sonstige Steuern	188,5	153,2
Summe Vorleistungen	*609,8*	*526,6*
WERTSCHÖPFUNG	242,0	203,9
Verwendung		
Mitarbeiter	125,8	103,3
Öffentliche Hand	34,4	30,9
Kreditgeber	2,4	2,6
Aktionäre	29,8	25,2
Unternehmen (Thesaurierung)	49,6	41,9

VERMÖGENSLAGE

Auf der Aktivseite der Bilanz haben sich die langfristigen Vermögenswerte, vor allem das Anlagevermögen der Gesellschaft deutlich auf EUR 246,0 Mio. erhöht (Vorjahr: EUR 166,6 Mio.). Das Anlagevermögen (EUR 238,4 Mio.) setzt sich aus immateriellen Vermögensgegenständen, Sach- und Finanzanlagen sowie Renditeimmobilien zusammen.

Betrachtet man die Entwicklung der immateriellen Vermögensgegenstände so sind diese im Vergleich zum Vorjahr um rund 150% auf EUR 48,5 Mio. angestiegen. Hauptgrund dafür ist die erstmalige Bilanzierung der sich aus den im Geschäftsjahr 2011/12 getätigten Akquisitionen ergebenden Firmenwerte bzw. der sonstigen erworbenen Rechte. Hinzu kommt ein Anstieg der Belieferungsrechte für fremdbetriebene Houses of GERRY WEBER und Shop-in-Shop-Flächen.

Ähnliches gilt für die Sachanlagen, die sich im Jahresvergleich von EUR 117,6 Mio. auf EUR 159,6 Mio. erhöht haben. Ursächlich für den Anstieg sind unter anderem die Aktivierung der Mietereinbauten und der Geschäftsausstattung der neu eröffneten Houses of GERRY WEBER bzw. Monolabel Stores. Ferner führten die Erweiterungsmaß-

nahmen in unserer Konzernzentrale in Halle/Westfalen sowie der Bau der GERRY WEBER Kindertagesstätte zu einer Erhöhung der Sachanlagen.

Die Renditeimmobilien umfassen den Buchwert der Halle 30 in Düsseldorf. Das Gebäude bietet Ausstellungsflächen und Showrooms für verschiedene Modeunternehmen und ist vollständig extern vermietet. Die Fertigstellung des Gebäudes zu Beginn des laufenden Geschäftsjahres erhöhte den bilanzierten Buchwert von EUR 21,2 Mio. auf nunmehr EUR 27,5 Mio. zum Ende des Berichtszeitraums.

Vor dem Hintergrund der beschleunigten Expansion des eigenen Retail Geschäftes sowie der höheren Fertigung der Produkte in Form der passiven Lohnveredelung hat sich das Vorratsvermögen im Vergleich zum Vorjahr deutlich von EUR 88,5 Mio. auf EUR 120,5 Mio. erhöht. Die Eröffnung neuer eigener Einzelhandelsflächen ist in der Regel mit einer Ausweitung des Bestands an Fertigwaren verbunden, um eine zeitnahe Bestückung der Filialen gewährleisten zu können. Ferner ist zu berücksichtigen, dass in den ersten Monaten des laufenden Geschäftsjahres 2012/13 weitere Monolabel Stores der Marken TAIFUN und SAMOON eröffnet wurden, die mit Ware bestückt werden mussten. Des Weiteren führte die Erhöhung der in Lohnfertigung produzierten Kollektionsteile zu einem Anstieg der Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe zum Ende des Geschäftsjahres 2011/12. Bei der passiven Lohnveredelung erfolgt die Beschaffung aller für die Fertigung notwendigen Stoffe und Zutaten durch die GERRY WEBER Gruppe, lediglich die Verarbeitung erfolgt durch unsere Partner.

Stichtagsbezogen zum 31. Oktober 2012 verminderten sich die liquiden Mittel im Vergleich zum Ende des Geschäftsjahres 2010/11 von EUR 90,6 Mio. auf EUR 49,2 Mio., was vor allem auf die Akquisition der ehemaligen WISSMACH und DON GIL Filialen, erhöhte Investitionen in den Ausbau des eigenen Retail Geschäftes sowie die Auszahlung der Dividende zurückzuführen ist. Im Zusammenhang mit der Mittelverwendung verweisen wir auf die bereits dargestellte deutliche Erhöhung des Anlage- und Vorratsvermögens.

Vor dem Hintergrund der Ausweitung der Geschäftstätigkeit und der damit verbundenen Investitionen, erhöhte sich die Bilanzsumme um 16,5% auf EUR 483,6 Mio. (Vorjahr: EUR 415,0 Mio.).

Auf der Passivseite der Bilanz führte das Jahresergebnis zu einem Anstieg des Eigenkapitals von 15,6% auf EUR 363,0 Mio. zum 31. Oktober 2012. Damit konnte trotz der deutlich höheren Bilanzsumme die Eigenkapitalquote mit 75,1% auf einem konstant hohen Niveau gehalten werden (Vorjahr: 75,7%).

Die langfristigen Schulden erhöhten sich ebenfalls von EUR 23,4 Mio. auf EUR 35,4 Mio., was vor allem auf die erstmalige Bilanzierung von Verbindlichkeiten zurückzuführen ist, die sich im Rahmen des Erwerbs von 51% an bestehenden Einzelhandelsflächen in den Niederlanden ergeben haben. Die GERRY WEBER International AG hatte im August 2012 51% an den Betreibergesellschaften des größten niederländischen Franchisepartners erworben. Entsprechend werden die beiden Betreibergesellschaften vollständig in den Konzernabschluss der GERRY WEBER Gruppe einbezogen und dem Retail Bereich zugerechnet. Für die verbleibenden 49% besteht ein beiderseitiges Optionsrecht zur Übernahme der restlichen Anteile ab Herbst 2016, welches mit EUR 11,8 Mio. bilanziert wurde.

Die kurzfristigen Schulden der Gesellschaft zum 31. Oktober 2012 sind mit EUR 85,2 Mio. im Vergleich zum Ende des letzten Geschäftsjahres leicht angestiegen (+9,7%), was insbesondere auf den Anstieg der kurzfristigen Rückstellungen zurückzuführen ist. Gründe für den Anstieg der sonstigen Rückstellungen liegen vor allem im Wachstum der Gesellschaft und der damit verbundenen Ausweitung der Geschäftstätigkeit. Die kurz- und langfristigen Finanzschulden verminderten sich aufgrund planmäßiger Rückführungen um EUR 6,1 Mio. auf EUR 15,3 Mio. Die Aufnahme von Fremdkapital zur Finanzierung der getätigten Investitionen war nicht notwendig. Die GERRY WEBER International AG konnte aufgrund ihrer Innenfinanzierungsstärke und der Mittelzuflüsse aus dem operativen Geschäft alle Investitionen mit eigenen liquiden Mitteln finanzieren.

Fasst man die Vermögenslage der GERRY WEBER International AG zusammen, so weist die Gesellschaft mit einer Eigenkapitalquote von 75,1%, liquiden Mitteln von EUR 49,2 Mio. sowie EUR 15,3 Mio. Finanzschulden eine sehr solide Bilanzstruktur auf.

FINANZLAGE

Vor dem Hintergrund des Ausbau des eigenen Retail Geschäftes, insbesondere durch die Kaufpreiszahlungen für die getätigten Akquisitionen DON GIL und WISSMACH, die Neueröffnung von insgesamt rund 230 eigenen Houses of GERRY WEBER / Monolabel Stores und den damit verbundenen Investitionen sowie der Auszahlung der Dividende haben sich die liquiden Mittel zum Ende des Berichtszeitraumes im Vergleich zum Vorjahr um EUR 41,4 Mio. auf EUR 49,2 Mio. verringert.

Aufgrund der Ausweitung der Geschäftstätigkeit ist es uns trotz negativer Aufwandseffekte aus der überdurchschnittlichen Expansion des Retail Bereiches gelungen, den Mittelzufluss aus der operativen Geschäftstätigkeit im Vergleich zum Vorjahr deutlich um 13,8% auf EUR 81,1 Mio. zu erhöhen.

Vor dem Hintergrund der bereits detailliert dargestellten Ausweitung unserer Retail Aktivitäten und den damit verbundenen Investitionen erhöhte sich der Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit deutlich um 90,3% und betrug im Geschäftsjahr 2011/12 EUR 84,5 Mio. Gründe

VERKÜRZTE KAPITALFLUSSRECHNUNG FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2011/12

in Mio. EUR	**2011/12**	2010/11	Veränderung in %
Operatives Ergebnis	115,9	99,6	16,4
Mittelzufluss aus operativer Geschäftstätigkeit	*81,1*	*71,2*	*13,8*
Mittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit	*79,0*	*69,6*	*13,5*
Einzahlungen für Abgänge von Sachanlagevermögen und immateriellem Anlagevermögen	0,1	0,2	-50,1
Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen und das immaterielle Anlagevermögen	-56,4	-30,6	84,4
Auszahlungen für den Erwerb von vollkonsolidierten Unternehmen und sonstiger Geschäftseinheiten, abzgl. übernommener Zahlungsmittel	-20,6	-0,4	5.047,3
Auszahlungen für Investitionen in Renditeimmobilien	-6,7	-12,6	-46,7
Einzahlungen aus Abgängen von Finanzanlagevermögen	0,2	0,2	-15,1
Auszahlungen für Investitionen in das Finanzanlagevermögen	-1,1	-1,2	-11,2
Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit	*-84,5*	*-44,4*	*90,3*
Mittelzufluss/-abfluss aus der Finanzierungstätigkeit	*-35,9*	*19,5*	*-284,2*
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestands	-41,4	44,7	-192,6
Finanzmittelbestand am Anfang des Geschäftsjahres	90,6	45,9	97,4
Finanzmittelbestand am 31. Oktober 2012	**49,2**	**90,6**	**-45,7**

für den Anstieg des Mittelabflusses liegen unter anderem in höheren Investitionen in das Sach- und immaterielle Anlagevermögen begründet. Diese Investitionen erhöhten sich von EUR 30,6 Mio. auf EUR 56,4 Mio. Insbesondere im Zusammenhang mit der Neueröffnung von rund 230 eigenen Houses of GERRY WEBER / Monolabel Stores waren umfangreiche Investitionsmaßnahmen in Mietereinbauten und Geschäftsausstattung notwendig. Ebenso erhöhte der Kaufpreis für die ehemaligen WISSMACH Filialen und deren Warenbestände sowie die übernommenen DON GIL Verkaufsflächen den Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit um EUR 20,6 Mio. In den genannten Auszahlungen ist ebenfalls der Kaufpreis für einen Anteil von 51 % an den Betreibergesellschaften unseres niederländischen Franchisepartners enthalten. Ende August 2012 hatten wir die Mehrheitsbeteiligung an 25 bestehenden Houses of GERRY WEBER und 15 Concession Flächen erworben. Investitionen in die Fertigstellung der Renditeimmobilie Halle 30 in Düsseldorf von EUR 6,7 Mio. erhöhten ebenfalls den Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit.

Der Mittelabfluss aus der Finanzierungstätigkeit wird insbesondere durch die Auszahlung der Dividende in Höhe von EUR 29,8 Mio. geprägt. Hinzu kamen Auszahlungen für planmäßige Tilgungen von Finanzkrediten von EUR 6,7 Mio. Insgesamt betrug der Mittelabfluss aus der Finanzierungstätigkeit EUR 35,9 Mio. Im Vorjahr 2010/11 konnte aufgrund des Verkaufes eigener Aktien (EUR 59,0 Mio.) ein einmaliger Mittelzufluss von EUR 19,5 Mio. erzielt werden.

Aufgrund der Mittelabflüsse aus der Investitions- und Finanzierungstätigkeit von EUR 84,5 Mio. bzw. EUR 35,9 Mio. verminderte sich der Finanzmittelbestand um EUR 41,4 Mio. auf EUR 49,2 Mio. zum Ende des Geschäftsjahres 2011/12.

INVESTITIONEN

Das Geschäftsjahr 2011/12 war durch höhere Investitionen als in den Vorjahren geprägt. Liquide Mittel flossen unter anderem in die Akquisitionen DON GIL, WISSMACH sowie der Mehrheitsbeteiligung an bereits bestehenden Houses of GERRY WEBER und Concession Flächen in den Niederlanden. Neben den Kaufpreisen für die Übernahmen erhöhten die damit verbundenen Umwidmungsaufwendungen für Mietereinbauten, Geschäftsausstattungen etc. das Investitionsvolumen. Ferner wurden die Bauarbeiten an unserem Renditeobjekt Halle 30 fertig gestellt sowie Erweiterungsmaßnahmen an unserer Konzernzentrale in Halle / Westfalen vorgenommen. Ebenfalls in dieses Geschäftsjahr fiel der Bau und die Eröffnung der GERRY WEBER Kindertagesstätte auf dem Firmengelände in Halle. Insgesamt betrugen die liquiditätswirksamen Investitionen inklusive der Auszahlungen für den Erwerb vollkonsolidierter Unternehmen EUR 84,8 Mio. (Vorjahr: 44,4 Mio.). Auf Investitionen in Sachanlagen wie Bauten, Geschäftsausstattung und immaterielles Anlagevermögen entfielen EUR 56,4 Mio., auf Renditeimmobilien EUR 6,7 Mio. Ferner wurden EUR 20,6 Mio. in die Übernahmen DON GIL, WISSMACH und die Mehrheitsbeteiligung an 25 niederländischen Houses of GERRY WEBER und 15 Concession Flächen investiert. Aufgrund der Innenfinanzierungsstärke der GERRY WEBER International AG sowie dem Mittelzufluss aus dem operativen Geschäft konnte das gesamte Investitionsvolumen aus eigenen liquiden Mitteln bzw. dem eigenen Cashflow erbracht werden.

SEGMENTBERICHTERSTATTUNG

Die GERRY WEBER International AG unterscheidet in die beiden wesentlichen Segmente „Produktion und Wholesale" sowie „Retail". Definiert werden diese beiden Geschäftsbereiche entsprechend ihrer Vertriebsstrukturen und Kunden sowie der Allokation des eigenen Kapitals. Der Wholesale Bereich umfasst sämtliche Vertriebsstrukturen mit externen Kunden, dazu zählen die weltweit durch Franchisepartner

geführten Houses of GERRY WEBER, die Shop-in-Shop-Flächen bei unseren Handelspartnern sowie das so genannte Multi Label Geschäft. Des Weiteren werden dem Segment „Produktion und Wholesale" sämtliche Entwicklungs- und Fertigungsprozesse unserer Waren inklusive Transport und Logistik zugerechnet. Das „Retail" Segment umfasst als nahezu reines Vertriebssegment alle in Eigenregie geführten Houses of GERRY WEBER, Monolabel Stores, Concession Flächen, die Outlet Stores sowie die einzelnen Länder-Online-Stores. Die Erträge und Aufwendungen sowie das Vermögen und die Schulden der Holdinggesellschaft wurden entsprechend ihrer Zurechenbarkeit den Segmenten zugeordnet. Entsprechend der Segmente sind Organisations- und Informationsstrukturen definiert, die die Steuerung- und Kontrolle sowie die Erfolgsmessung der Segmente unterstützten.

Produktion und Wholesale

Das Segment Produktion und Wholesale war im abgelaufenen Geschäftsjahr einerseits durch die Erhöhung der Einkaufs- und Produktionsvolumina und andererseits durch die fortschreitende Internationalisierung und dem damit verbundenen Ausbau unserer globalen Vertriebsstrukturen geprägt. Mit einem Umsatz von EUR 502,8 Mio. erwirtschaftete dieser Geschäftsbereich 62,7% (Vorjahr: 69,0%) des gesamten Konzernumsatzes. Der Eintritt in neue Märkte und der Ausbau bestehender Kundenstrukturen war ebenso für die Umsatzsteigerung (+3,7%) ursächlich wie der erfolgreiche Vertriebsausbau unserer Marken TAIFUN und SAMOON insbesondere in Ländern außerhalb Europas.

Im Geschäftsjahr 2011/12 konnten 42 neue durch Franchise Partner geführte Houses of GERRY WEBER eröffnet werden, 32 davon im Ausland. Schwerpunkte der neu eröffneten im Franchise geführten Houses of GERRY WEBER im Ausland lagen neben Belgien (+4) und Skandinavien (+4), vor allem in Russland mit sechs Neueröffnungen. Aber auch in Übersee unter anderem in Australien und Kanada wurden neue Geschäftsflächen eröffnet; geschlossen wurden zwei Geschäfte. Bei der Gesamtzahl der im Franchise geführten Houses of GERRY WEBER (277) ist zu beachten, dass 25 bestehende Geschäfte in den Niederlanden im Vorjahr noch dem Wholesale Segment zugeordnet wurden und in diesem Berichtsjahr durch deren Übernahme dem eigenen Retail Bereich zuzurechnen sind. Eine detaillierte Aufteilung der im Franchise geführten Houses of GERRY WEBER kann der Grafik im Kapitel „Wesentliche Vertriebskanäle und Absatzmärkte" zu Beginn dieses Lageberichts entnommen werden. Wichtigste Exportmärkte sind neben Russland mit 45 Houses of GERRY WEBER, Belgien (21 HoGWs) und der Mittlere Osten (19 HoGWs), inklusive acht Geschäften in Saudi Arabien und jeweils drei in Ägypten und Kuweit.

Aufgrund der Ausweitung der Vertriebsstrukturen erhöhten sich nicht nur der Umsatz, sondern volumenabhängig auch die Materialkosten. Entsprechendes gilt für die Zahl der Mitarbeiter, die diesem Segment zuzuordnen sind, diese erhöhte sich von 1.289 auf durchschnittlich 1.313 Kolleginnen und Kollegen. Skaleneffekte bei der Produktion sowie ein striktes Kostenmanagement führten zu einem Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (EBT) von EUR 93,2 Mio. Dies entspricht einem Anstieg im Vergleich zum Vorjahr von 8,8%.

Retail

Das abgelaufene Geschäftsjahr 2011/12 wurde insbesondere durch den überdurchschnittlichen Ausbau des Retail Geschäftes geprägt. Erhöhte sich die Anzahl der in Eigenregie geführten Houses of GERRY WEBER im Vorjahr um rund 60 Neueröffnungen, so wurden im Berichtszeitraum 230 neue Geschäfte eröffnet und 25 von einem niederländischen Franchisepartner übernommen. Somit hat sich die Zahl der eigenen Houses of GERRY WEBER bzw. Monolabel Stores mit 493 im Geschäftsjahr 2011/12 mehr als verdoppelt. Dem Retail Bereich zuzurechnen sind ferner 64 Concession Flächen (Vorjahr: 45), 17 Outlet Stores (Vorjahr:13) sowie die Online Stores. Insgesamt erhöhte sich die Verkaufsfläche von rund 65.000 qm auf rund 109.000 qm (+67,7%).

Auch wenn die neuen Verkaufsflächen nur geringfügig zu den Umsätzen des Geschäftsjahres 2011/12 beigetragen haben, erhöhte sich der Retail Umsatz mit EUR 299,5 Mio. deutlich im Vergleich zum Vorjahr um 37,4%. Die Umsatzerhöhung ist vor allem auf die Neueröffnungen der letzten beiden Geschäftsjahre zurückzuführen, da die im Zeitraum November 2009 bis Oktober 2011 eröffneten Stores zunehmend zum Retail Umsatz beitragen.

Bereits im November 2011 haben wir 29 Standorte der DON GIL Textilhandel GmbH in Österreich übernommen, von denen wir 15 in Houses of GERRY WEBER umgewidmet haben. Die neuen DON GIL Filialen trugen rund EUR 6,7 Mio. zum Umsatz des Retail Bereiches bei, führten aber aufgrund außerordentlicher Umwidmungs- und Eröffnungskosten zu einem Verlust von EUR 2,2 Mio. im Geschäftsjahr 2011/12.

Mit der Übernahme von rund 200 Ladenlokalen der insolventen Modekette WISSMACH im März 2012 wurde die Expansion des Retail Bereiches noch einmal deutlich beschleunigt. Von den 200 übernommenen Geschäften sollten rund 170 umgewandelt und unter den Marken der GERRY WEBER Gruppe fortgeführt werden. Jeden Monat wurden zwischen 30 und 40 ehemalige WISSMACH Filialen geschlossen und umgebaut. Vor Schließung und Umbau der Ladenlokale wurde weiterhin WISSMACH Ware veräußert, um die laufenden Fixkosten sowie die Belastungen aus der Umbauphase so gering wie möglich zu halten. Von den erworbenen Ladenlokalen wurden bis Ende Oktober 2012 145 in Monolabel Stores, insbesondere der Marken TAIFUN und SAMOON, umgewandelt. Weitere Eröffnungen sind bereits im November und Dezember 2012 erfolgt. Die anteiligen Umsätze aus der WISSMACH Übernahme betrugen EUR 25,4 Mio., wobei EUR 14,9 Mio. aus dem Abverkauf der WISSMACH Ware stammen.

Auch wenn die Übernahmen der ehemaligen DON GIL und WISSMACH Filialen mit sofortigen höheren Umsatzerlösen verbunden waren, haben diese die Ertragslage des Retail Bereiches belastet. Die übernommenen Mitarbeiter sowie die Mieten für die übernommenen Filialen wurden vollständig den Personal- bzw. sonstigen betrieblichen Aufwendungen zugerechnet. Die durchschnittliche Anzahl der Retail Mitarbeiter erhöhte sich im Geschäftsjahr 2011/12 von 1.721 auf 2.807, ein Anstieg von 63,1%.

Während der Schließungs- und Umbauphase der Ladenlokale von vier bis sechs Wochen standen den fixen Personal- und Mietkosten keine Umsätze gegenüber. Dies führte zu einem negativen Effekt alleine aus der WISSMACH Übernahme von rund EUR 3,0 Mio., ohne die Akquisitions- und Beratungskosten zu berücksichtigen. Trotz der einmaligen Anlaufkosten aus der Geschäftsausweitung, bedingt durch die Verdopplung der eigenen Einzelhandelsflächen sowie der damit verbundenen überdurchschnittlichen Erhöhung der Fixkosten erhöhte sich das Ergebnis vor Steuern (EBT) des Retail Bereiches auf EUR 20,1 Mio. (Vorjahr: EUR 7,1 Mio.).

Die Investitionen in das langfristige Retail Vermögen erhöhten sich im Vergleich zum Vorjahr deutlich von EUR 16,1 Mio. auf EUR 55,1 Mio. Dies ist vor allem auf die notwendigen Investitionen in den Umbau der neu erworbenen Filialen in Markengeschäfte der GERRY WEBER Gruppe zurückzuführen. Entsprechend stiegen die Abschreibungen um 78,4% auf EUR 8,1 Mio. an. Die Investitionen, unter anderem in Ladenbauten, IT und Mietereinbauten etc. wurden größtenteils aktiviert, so dass sich das Retail Vermögen von EUR 129,8 Mio. auf EUR 230,8 Mio. erhöhte.

Die übrigen Segmente umfassen vor allem die Erträge und Aufwendungen sowie das Vermögen und die Schulden des Renditeobjektes Halle 30. Erstmalig im Berichtszeitraum wurden die Erträge und Aufwendungen sowie das Vermögen und die Schulden der Holdinggesellschaft den Segmenten Wholesale und Retail entsprechend ihrer Zurechenbarkeit zugeordnet. Zur besseren Vergleichbarkeit wurden die Vorjahreswerte 2010/11 dieser Darstellung angepasst.

CHANCEN- UND RISIKOBERICHT

Als weltweit agierendes Mode- und Lifestyleunternehmen sind wir von Veränderungen und Unsicherheiten, die sich aus nationalen und internationalen externen Rahmenbedingungen, aber auch internen Faktoren ergeben können, betroffen. GERRY WEBER hat daher Maßnahmen ergriffen, um Chancen frühzeitig zu erkennen und Risiken weitgehend zu vermeiden. Ziel unseres Risikomanagementsystems ist es, Risiken grundsätzlich erst gar nicht einzugehen bzw. identifizierte Risiken frühzeitig zu erkennen und durch geeignete Maßnahmen entgegenzuwirken. Unser Chancen- und Risikomanagementsystem ist die Grundlage zur aktiven Risikosteuerung und dient als Informationsgrundlage. Das interne Kontrollsystem des Rechnungslegungsprozesses ist ein integraler Bestandteil unseres Risikomanagementsystems; dementsprechend erfolgt eine zusammengefasste Darstellung in diesem Bericht.

ORGANISATION DES RISIKOANAGEMENTSYSTEMS

Das Risikomanagement sowie das interne Kontrollsystem des Rechnungslegungsprozesses sind bei der GERRY WEBER International AG wichtiger Bestandteil der Unternehmensführung. Basis des Risikomanagementsystems sind sowohl interne Abläufe, die mittels Überwachungsmechanismen gesteuert werden, als auch Früherkennungssysteme, mit denen Veränderungen externer Rahmenbedingungen überwacht werden. Abgeleitet aus den gewonnenen Erkenntnissen werden zielgerichtete Maßnahmen zur Beseitigung bzw. Minimierung des Risikos abgeleitet. Der Vorstand verantwortet die einheitliche Umsetzung und Einhaltung der festgelegten Prozesse und Strukturen.

Dargestellt werden die Grundsätze, Risikofelder und Handlungsanweisungen für unser Risikomangementsystem im konzernweit gültigen Risikohandbuch. Dieses ist für alle Mitarbeiter bindend und vollumfänglich einzuhalten. Formulierte Vorgaben und Berichtswege, eindeutige Zuständigkeiten und fest definierte Kontrollstufen stellen den Informationsfluss und die frühzeitige Erkennung möglicher Risiken sicher. Ferner werden im Risikohandbuch die Leitlinien zur Einstufung der Schadenshöhe und der Eintrittswahrscheinlichkeit festgelegt sowie mögliche geeignete Gegenmaßnahmen beschrieben. Entsprechend werden alle Risiken einheitlich, transparent und vergleichbar dargestellt.

Die durch die einzelnen Bereiche bzw. Mitarbeiter identifizierten möglichen Risiken werden an das Risikomanagement-Team weitergeleitet. Die gemeldeten Einzelrisiken werden dort erfasst, analysiert und hinsichtlich ihrer Eintrittswahrscheinlichkeit und möglicher Auswirkungen bewertet und im Risikobericht zusammengefasst. Gemeinsam mit den Spezialisten der einzelnen Bereiche, aber auch fachbereichsübergreifend werden gezielte Gegenmaßnahmen formuliert und ein so genannter Risikobeauftragter ernannt, der gemeinsam mit einem Mitglied des Risikomanagement-Teams für die Umsetzung und Kontrolle der Maßnahmen verantwortlich ist. Somit beinhaltet der Risikobericht neben der Darstellung der Einzelrisiken, die Bewertung der Risiken, auch die klar definierte Formulierung und Überwachung der eingeleiteten Maßnahmen. Damit legt der Risikobericht den Risikostatus aller Unternehmensbereiche offen und gibt Auskunft über das Gesamtrisiko der GERRY WEBER Gruppe. Der Risikobericht wird quartalsweise erstellt. Das zuständige Risikomanagementteam berichtet direkt an den Vorstand, der dem Aufsichtsrat turnusgemäß den Risikobericht vorlegt oder falls erforderlich ad-hoc informiert.

Unabhängig von der Berichterstattung an die Organe der Gesellschaft führt das Risikomanagement-Team regelmäßig Gespräche mit den jeweiligen Risiko-Verantwortlichen über die von ihnen gemeldeten bzw. neu identifizierten Risiken durch. Der Verlauf und die Wirksamkeit eingeleiteter Gegenmaßnahmen werden ebenso besprochen, wie mögliche Anpassungen von festgelegten Maßnahmen. Falls erforderlich, wird ebenfalls die Bewertung der Risiken angepasst. Dieser fortwährende Prozess erhöht nicht nur das Risikobewusstsein jedes einzelnen Mitarbeiters, sondern unterstützt die Risikovermeidung. Das gesamte Risikomanage-

mentsystem wird regelmäßig auf seine Angemessenheit und Funktionsfähigkeit überprüft; die Einhaltung der internen Vorschriften, Gesetze und Normen werden ferner von der Konzern-Revision überwacht.

Internes Kontrollsystem des Rechnungslegungsprozesses

Bestandteil des Risikomanagements ist auch das interne Kontrollsystem des Rechnungslegungsprozesses. Dieses soll die Einhaltung gesetzlichen Vorgaben, die Umsetzung der angewandten Bilanzierungsstandards und eine ordnungsgemäße Abbildung der numerischen Geschäftsvorfälle und somit die Richtigkeit der internen und externen Rechnungslegung gewährleisten. Zusätzlich zu den beschriebenen Grundlagen nehmen wir Bewertungen und Analysen vor, um Risiken mit direktem Einfluss auf die Finanzberichterstattung zu minimieren. Wir verfolgen ständig Änderungen der Rechnungslegung und gesetzlichen Regelungen, schulen unsere Mitarbeiter und ziehen externe Experten für bestimmte Themen hinzu. Ziel dieses internen Kontrollsystems des Rechnungslegungsprozesses ist die Erstellung regelkonformer Konzern-, Jahres-, und Zwischenabschlüsse.

Das interne Kontrollsystem hinsichtlich des Rechnungslegungsprozesses ist so konzipiert, dass eine zeitnahe, einheitliche und korrekte Erfassung und Bilanzierung aller Geschäftsvorfälle gewährleistet ist. Es sollen jederzeit zuverlässige Daten über die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der GERRY WEBER Gruppe vorliegen. Der Bereich Finanzen, der dem Finanzvorstand untersteht, ist für den Rechnungslegungsprozess und damit für die Erstellung des Konzern- und der Einzelabschlüsse verantwortlich. Konsolidierte Konzernabschlüsse werden jedes Quartal erstellt. Die Finanzbuchhaltung ist für die Erstellung der Zwischen- und Jahresabschlüsse der GERRY WEBER International AG sowie einzelner in- und ausländischer Tochtergesellschaften zuständig. Ferner werden Zwischen- und Jahresabschlüsse einzelner ausländischer Tochtergesellschaften durch extern beauftragte Dienstleister erstellt. Die Jahresabschlüsse der wesentlichen inländischen Gesellschaften werden durch den Jahresabschlussprüfer geprüft und testiert. Die durch lokale Wirtschaftsprüfungsgesellschaften testierten Einzelabschlüsse ausländischer Tochtergesellschaften, die in den Konzernabschluss einbezogenen werden, werden ebenfalls vom Jahresabschlussprüfer einer kritischen Durchsicht und Prüfung unterzogen.

Der Erstellung des Konzernabschlusses liegt ein detaillierter Prozess zugrunde, in dem auch die Vorgaben des Abschluss-Terminkalenders klar definiert sind. Fester Bestandteil ist auch die Prüfung, ob der Kreis der in den Konzernabschluss einzubeziehenden Unternehmen korrekt ermittelt und vollständig ist. Nach Prüfung durch den Jahresabschlussprüfer ermöglicht die Konzernrechnungslegung eine vollständige, richtige und zeitgerechte Erfassung und Buchung auf Konzernebene. Auf Basis der geprüften Einzelabschlüsse der konsolidierten Unternehmen wird der Konzernabschluss nach Durchführung der Konsolidierungsbuchungen abgeleitet. Die Erstellung des Konzernabschlusses erfolgt unter Einsatz einer Konsolidierungssoftware.

Technische und organisatorische Plausibilitätsprüfungen der Buchhaltungsdaten sind ein weiterer Bestandteil unseres internen Kontrollsystems zur ordnungsgemäßen Erfassung und Ausweis unserer Geschäftsvorfälle. Ferner setzen wir individualisierte Berechtigungskonzepte und Zugangsbeschränkungen ein, um Missbrauch vorzubeugen. Die kontinuierliche Anpassung und Weiterentwicklung unseres Risikomanagementsystems sollen die frühzeitige Identifikation und Steuerung der Risiken weiter verbessern und aufkommende Chancen schneller erkennen.

ZENTRALE RISIKOFELDER

Wie bereits dargestellt, werden mögliche Einzelrisiken von den Fachbereichen an das Risikomanagement-Team gemeldet und dort gemeinsam mit den Risikoverantwortlichen erfasst, analysiert und quantifiziert. Der Eintritt von Einzelrisiken kann für sich alleine oder gemeinsam mit anderen Risiken die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der GERRY WEBER

Gruppe negativ beeinflussen. Auch wenn sich unser Risikomanagementsystem bereits bewährt hat und wir immer wieder Aktualisierungen vornehmen, können weitere Risiken für die GERRY WEBER Gruppe bestehen, die nicht in unserem Risikobericht aufgeführt oder derzeit nicht bekannt sind.

Makroökonomische Risiken

Die GERRY WEBER International AG unterliegt grundsätzlich den allgemeinen wirtschaftlichen und politischen Rahmenbedingungen in den Ländern und Regionen, in denen die GERRY WEBER Gruppe tätig ist. Eine globale Eintrübung der Weltwirtschaft und / oder regional unterschiedliche Entwicklungen, die die Konsumentennachfrage hemmen, können die Absatzmöglichkeiten der Gesellschaft negativ beeinflussen.

Die Expansion der Weltwirtschaft verliert bereits seit längerem an Dynamik und befand sich Ende 2012 in einer anhaltenden Schwächephase. Einige Länder der Europäischen Union befinden sich in einer Rezession, andere hingegen erweisen sich als äußerst robust und konnten leichte Wachstumstendenzen aufzeigen. Für das kommende Jahr 2013 geht der Großteil der Volkswirtschaftler weiterhin von einem moderaten Wachstum der Weltwirtschaft aus. Dabei werden die entscheidenden Wachstumsimpulse durch die Schwellenländer gegeben werden. Die Finanz- und Schuldenkrise wird insbesondere in Europa weiterhin für anhaltende Unsicherheit sorgen und das Wachstum weiter hemmen. In den USA wird die Entwicklung der Wirtschaft ebenfalls von der Lösung der eigenen Schuldenkrise abhängen.

Von besonderer Bedeutung für unser Geschäftsmodell ist das verfügbare Einkommen und damit verbunden die Konsumneigung der Verbraucher. Vor dem Hintergrund der bereits bestehenden hohen Arbeitslosigkeit in einigen EU Staaten und der Unsicherheit der zukünftigen Entwicklung gehen wir in diesen Ländern auch von einer anhaltenden Konsumzurückhaltung aus. In Deutschland spricht vieles dafür, dass sich der Arbeitsmarkt zumindest vorübergehend leicht abschwächen wird, so dass sich die Unsicherheit der privaten Haushalte verstärken wird. Entsprechend kann nicht ausgeschlossen werden, dass sich die Konsumneigung und damit verbunden die Binnennachfrage leicht abschwächen wird.

Wir begegnen diesen Szenarien mit unseren regional diversifizierten Vertriebsstrukturen und dem Ausbau der Präsenz außerhalb unseres Heimatmarktes Deutschland. Durch unsere regionale Wachstumsstrategie und die Vielfalt unserer Marken sind wir in der Lage, neue Märkte und Kundenpotenziale zu erschließen und möglichen Nachfragerückgängen in einzelnen Märkten entgegenzutreten.

Branchen- und Marktrisiken

Das Geschäftsmodell der GERRY WEBER Gruppe basiert auf dem Design, der Entwicklung und Herstellung sowie dem anschließenden Vertrieb von Waren und Accessoires im Bereich Damenoberbekleidung. Die Herausforderung besteht dabei in der Entwicklung attraktiver und den Bedürfnissen unserer Kundinnen entsprechender Kollektionen und deren schneller Umsetzung. Es könnte entsprechend das Risiko bestehen, Trends bzw. Markttendenzen nicht oder nicht frühzeitig genug zu erkennen bzw. neue Produkte nicht rechtzeitig auf den Markt zu bringen.

Um Trends und Entwicklungen in der Modebranche so frühzeitig wie möglich zu identifizieren, beobachten GERRY WEBER Trend Scouts ununterbrochen die nationalen und internationalen Märkte bzgl. aufkommender Trends, neuer Materialien und Technologien oder Wettbewerber. Ferner erhalten wir von unserem eigenen Retail Bereich fortlaufend Informationen über den Abverkauf und die Anforderungen unserer Kunden. Alle Informationen fließen umgehend in das Design und die Entwicklung kommender Kollektionen. Ferner lässt sich der Kollektionserfolg bereits frühzeitig anhand der Vorordereingänge unserer Handelskunden ablesen. Die Analyse der Vorordereingänge ermöglicht ebenfalls eine schnelle Reaktionszeit zur Anpassung von Kollektionen.

Aufgrund unserer optimierten Kollektionsstrukturen mit sieben Kollektionen pro Jahr, unterteilt in jeweils drei Themen mit jeweils 30–35 Einzelteilen, sowie unserer flexiblen Beschaffungsstrukturen ist es uns möglich, rasch auf sich verändernde Marktbedingungen zu reagieren. Die schnelle Reaktionsfähigkeit gewährleistet, dass wir aktuelle Trends zeitnah auf die Verkaufsflächen bringen und nahezu alle zwei Wochen neue Ware in die Geschäfte liefern können.

Der Markteintritt neuer Wettbewerber bzw. Änderungen bei bestehenden Mitbewerbern ist mit dem Risiko verbunden, eigene Marktanteile auf bestehenden Märkten zu verlieren. Eine eindeutige Differenzierung zu bestehenden Wettbewerbern hinsichtlich Design, Qualität und Passform unserer Kollektionen schafft nahezu ein Alleinstellungsmerkmal in unserem Marktsegment. Aufgrund genannter Qualitätsmerkmale verbunden mit attraktiven Designs ist es uns gelungen, eine loyale Kundenbasis aufzubauen. Durch die stetige Verbesserung dieser Wettbewerbsvorteile sowie die Stärkung unserer Marken, auch außerhalb Deutschlands, erschweren wir einerseits den Markteintritt neuer Wettbewerber und erhalten bzw. vergrößern andererseits unsere Kundenbasis. Auch das vertrauensvolle Verhältnis zu unseren Handelspartnern sowie unsere faire Margenpolitik erschweren den Markteintritt für neue Wettbewerber.

Im Segment Wholesale vertreiben wir unsere Ware über ausgesuchte nationale und internationale Vertriebspartner. Der Ausfall eines oder mehrer größerer Kunden könnte zu Umsatz- und Ertragseinbußen führen. Diesem Risiko wirken wir durch einen kontinuierlichen Dialog mit unseren Kunden sowie der ständigen Erfassung der Kundenzufriedenheit entgegen. Ferner vermeiden wir durch unsere zunehmende Präsenz in unterschiedlichen Regionen und Ländern sowie die Verteilung des Umsatzes auf mehrere Marken die Abhängigkeit von wenigen großen Kunden. Keiner unserer Kunden generiert derzeit ein Umsatzvolumen von über 5 %. Daher halten wir das Umsatz- und Ertragsrisiko, welches sich aus dem Wegfall einzelner Kunden ergibt, für nicht wesentlich.

Unternehmensstrategische Risiken

Wir treiben die strategische Weiterentwicklung der GERRY WEBER Gruppe ständig voran. Diese umfasst insbesondere den Ausbau und die Stärkung der beiden Segmente Retail und Wholesale, die verstärkte Internationalisierung unseres Geschäftes, der damit verbundene Eintritt in neue Märkte und die kontinuierliche Optimierung von Effizienz und Profitabilität. Der Erfolg der getätigten Entscheidungen unterliegt grundsätzlich einem Prognoserisiko hinsichtlich zukünftiger Marktentwicklungen, der Auswahl von Standorten für neue Einzelhandelsflächen oder die Umsetzbarkeit angestrebter Maßnahmen. Um Fehleinschätzungen und -investitionen zu vermeiden, analysieren wir weitreichende Markt- und Wettbewerbsdaten und bereiten entscheidungsrelevante Informationen sorgfältig, auch mit Unterstützung externer Parteien, auf.

Bei Akquisitionen bzw. der Ausweitung unserer Vertriebsflächen ist nicht auszuschließen, dass nicht alle für die Zukunft prognostizierten Einschätzungen in vollem Umfang zutreffen. Dieses Risiko vermindern wir durch detaillierte Due Diligence Prüfungen, Analysen der Standorte und des Marktpotenzials sowie der vorherrschenden Kundenpotenziale.

Wir sind besonders auf den Schutz und Erhalt unseres Markenimages bedacht. Eine klare Vermittlung des Markenimages sowie eine eindeutige Markenpositionierung verbunden mit einer gezielten Markenkommunikation durch Marketing-, Event- und Sponsoringmaßnahmen unterstützen dabei die positive Wahrnehmung der GERRY WEBER Markenwelt. Insbesondere die hohe und anspruchsvolle Qualität unserer Produkte spielt für den Erhalt unseres Markenimages eine besondere Rolle. Daher durchlaufen all unsere Fertigungspartner umfangreiche Audits bevor sie als Produzenten der GERRY WEBER Gruppe zugelassen werden. Bereits vor dem eigentlichen Herstellungsprozess führen unsere eigenen Mitarbeiter Qualitätskontrollen z. B. der Oberstoffe und Zutaten durch. Während der Herstellung sind unsere Mitarbeiter vor Ort und kontrollieren, ob vorgegebene Standards umgesetzt

und eingehalten werden. Abschließend werden unsere Waren nochmals durch interne und externe Experten auf Qualitätsmängel hin überprüft. Die durchgeführten Prüfungen umfassen nicht nur die Einhaltung der hohen GERRY WEBER Qualitäts- und Fertigungsstandards, sondern auch die Einhaltung von nationalen und internationalen Gesetzen und Sozialstandards.

Die Einhaltung von Menschenrechten, Sozialstandards und fairer Löhne ist für uns ein unabdingbares Muss bei der Auswahl unserer Produzenten. Trotzdem können wir nicht mit 100-prozentiger Sicherheit ausschließen, dass Zulieferer oder Subunternehmer unserer Hersteller gegen unsere Standards und Anforderungen verstoßen. Durch umfangreiche und vor allem regelmäßige Überprüfungen versuchen wir dieses Risiko, welches sich auch negativ auf unser Markenimage auswirken könnte, nahezu auszuschließen.

Investitionsrisiken
Fehlinvestitionen, Abweichungen von Plankosten und / oder verzögerte Eröffnungen von Verkaufsflächen können die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der GERRY WEBER Gruppe negativ beeinflussen. Der Ausbau unseres eigenen Retail Geschäftes ist nicht nur mit erheblichen Investitionen verbunden, sondern auch mit einer Erhöhung der Fixkosten, u.a. für Mieten und Personal. Um das Risiko von Fehlinvestitionen und unprofitabler eigener Verkaufsflächen zu minimieren, gehen Neueröffnungen stets umfassende Standortprüfungen und Potenzialanalysen voraus. Erst nach Erstellung und Prüfung von detaillierten Umsatz- und Ertragsplanungen für jede einzelne Neueröffnung wird eine Neuinvestition genehmigt. Tägliche Performanceüberprüfungen jeder einzelnen unserer Einzelhandelsflächen ermöglichen es, negative Entwicklungen bzw. Planabweichungen frühzeitig zu erkennen und gegebenenfalls Gegenmaßnahmen einzuleiten. Erreichen einzelne Einzelhandelsflächen die geplante Profitabilität nicht im vorgegebenen Zeitraum, werden entsprechende Maßnahmen ergriffen, die bis zur Schließung der Verkaufsfläche reichen.

Finanzwirtschaftliche Risiken

Risiko von Forderungsausfällen
Im operativen Bereich ergeben sich Kontrahentenrisiken vor allem aus Forderungsausfällen aus Lieferungen und Leistungen. Um Forderungsausfälle von vorne herein zu vermeiden, werden Neukunden einer strengen Bonitätsprüfung unterzogen und kurze Zahlungsziele vereinbart. Vereinbarte Zahlungsregelungen richten sich u.a. nach der Länge und dem Volumen der Geschäftsbeziehung sowie den Erfahrungen vorangegangener Geschäfte. Ferner werden generell Kundenkredite limitiert und deren Einhaltung sowie das Zahlungsverhalten kontinuierlich überwacht. Die Wirksamkeit dieser Maßnahmen zeigt sich deutlich in der äußerst geringen Forderungsausfallquote der GERRY WEBER Gruppe von etwa 0,2 %.

Liquiditätsrisiko
Liquiditätsrisiko bedeutet, dass zu einem bestimmten Zeitpunkt nur eine unzureichende Verfügbarkeit von Zahlungsmitteln bestehen bzw. ein erschwerter Zugang zu den Kreditmärkten gegeben ist. Zur jederzeitigen Sicherung der Zahlungsfähigkeit sowie der finanziellen Flexibilität werden in Abstimmung mit unserer Finanz- und rollierenden Liquiditätsplanung ausreichend liquide Mittel und Kreditlinien vorgehalten. Da sich das Unternehmen größtenteils über Eigenkapital finanziert, spielt das Kredit- bzw. Liquiditätsrisiko bei GERRY WEBER nur eine untergeordnete Rolle. Selbst bei einer Veränderung der Kreditvergabepolitik von Banken, sehen wir das Risiko nicht jederzeit ausreichende Fremdfinanzierungen zu attraktiven Konditionen zu erhalten als sehr gering an.

Zinsrisiko
Zinsrisiken entstehen durch Veränderungen der Marktzinsen. Diese wirken sich auf zukünftige Zinszahlungen für variabel verzinsliche Geldanlagen und -aufnahmen aus. Zinsrisiken steuert die GERRY WEBER International AG durch die Aufnahme von langfristigen Darlehen zu festen Zinssätzen. Um saisonal abhängige Liquiditätsspitzen abzufangen, werden kurzfristige Kreditvereinbarungen teilweise mit variablen Zinssätzen eingegangen. Im Falle des

Abschlusses einer kurzfristigen variabel verzinsten Kreditvereinbarung ist die GERRY WEBER Gruppe einem geringfügigen Cashflow Risiko ausgesetzt. Um dieses Risiko noch weiter zu begrenzen werden grundsätzlich Zinsderivate abgeschlossen. Zum Bilanzstichtag 31.Oktober 2012 wurden keine kurzfristigen Bankdarlehen mit variabler Verzinsung in Anspruch genommen. Vor dem Hintergrund des hohen Eigenkapitalanteils der GERRY WEBER International AG sowie derzeit nahezu stabiler Marktzinsen erachten wir das Zinsrisiko als wenig bedeutend.

Währungsrisiko

Die GERRY WEBER Gruppe agiert als international tätiger Konzern mit Tochtergesellschaften in unterschiedlichen Währungsräumen. Wir beziehen einen Teil unserer Waren aus Ländern außerhalb der Eurozone, so dass Währungsrisiken durch Wechselkursschwankungen bei Forderungen und Verbindlichkeiten entstehen können. Insbesondere eine weitere Schwächung des Euro gegenüber dem USD könnte zu einer Erhöhung der Beschaffungskosten und damit zu einer Verminderung der operativen Marge führen. Zu Beginn jeder Saison wird der Fremdwährungsbedarf auf Grundlage der Planrechnungen für die einzelnen Kollektionen errechnet. Um das Währungsrisiko zu minimieren, werden Devisentermin- und Swapgeschäfte sowie Devisenoptionen abgeschlossen. Die Laufzeit der abgeschlossenen Devisenderivate beträgt in der Regel 12–15 Monate. Die GERRY WEBER International AG betreibt keinen Handel mit Finanzinstrumenten.

Leistungswirtschaftliche Risiken

Leistungswirtschaftliche Risiken können sich aus unserem Geschäftsmodell und der Geschäftsbeziehung zu unseren Kunden und Geschäftspartnern ergeben.

Beschaffungsrisiken

Trotz umfangreicher Prüfung unserer Fertigungspartner vor Auftragsvergabe können sich aus dieser Leistungsbeziehung Risiken für die GERRY WEBER Gruppe ergeben. Die Nichteinhaltung von Lieferterminen, aber vor allem die Lieferung von qualitativ unzureichender Ware, könnten sich negativ auf den Geschäftsverlauf auswirken und/oder erhöhte Kosten verursachen. Permanente Beobachtung der Liefer- und Produktionsprozesse, kontinuierliche Qualitätskontrollen bereits vor, während und nach der Fertigung sowie eine optimierte Steuerung der Transportprozesse sind elementare Voraussetzungen für die termingerechte Lieferung an unsere Kunden. Zentrales Element dieses Überwachungs- und Steuerungsprozesses sind regelmäßige Terminüberwachungstätigkeiten und fachübergreifende Terminbesprechungen. Die verschiedenen Instrumente ermöglichen, dass alle betroffenen Fachabteilungen frühzeitig über mögliche Störungen informiert sind und Gegensteuerungsmaßnahmen eingeleitet werden können.

Lohnerhöhungen in den Fertigungsländern und/oder steigende Rohstoffpreise beinhalten das Risiko steigender Fertigungskosten und damit der Gefahr einer Verschlechterung der Ertragslage der Gesellschaft. Die GERRY WEBER Gruppe verfügt als eines der wenigen deutschen Modeunternehmen noch über eine eigene Schnittabteilung und eine eigene Musternäherei. Dies garantiert uns nicht nur eine hohe Passform der Waren, sondern auch die Hoheit über unsere eigenen Schnitte. Dies sowie das bereits dargestellte Sourcing-System zur Auswahl von Fertigungsunternehmen, ermöglichen es der GERRY WEBER Gruppe schnell und flexibel auf sich verändernde Produktionsbedingungen zu reagieren.

Logistikrisiken

Nicht termingerechte Lieferung von Waren u.a. durch Verzögerungen beim Transport oder der Auslieferung der Produkte oder eine falsche Aufbereitung und Kommissionierung der Waren können ebenfalls zu Belastungen der Umsatz- und Ertragssituation führen. Um mögliche Logistikrisiken zu minimieren, hat die GERRY WEBER International AG spezialisierte Logistikunternehmen beauftragt. Regelmäßige Terminbesprechungen zwischen Dienstleister und Gesellschaft gewährleisten, dass der gesamte Logistik Prozess optimal überwacht und gesteuert wird.

Haftungsrisiken
Risiken durch Sachanlageschäden wirken wir unter anderem durch die Einführung effizienter baulicher und technischer Schutzmaßnahmen wie z. B. Brandschutztüren, Rauchmelder, aber auch regelmäßiger Wartungen und Überprüfungen von Anlagen und Maschinen entgegen. Haftungsrisiken und Risiken aus Schadensfällen werden durch den Abschluss wirksamer und ausreichend hoher Versicherungen reduziert. Alle versicherten Bereiche werden regelmäßig überprüft, um eine Über- oder Unterversicherung zu vermeiden.

Informationstechnische Risiken
Unsere IT Systeme unterstützen unsere Geschäftsaktivitäten von der Entwicklung unserer Produkte, über die Beschaffung, Transport und Logistik bis hin zur Vertriebssteuerung und -kontrolle. Wesentlich ist hierbei, dem Nutzer korrekte und aussagefähige Daten zeitgerecht zur Verfügung zu stellen. Um dies zu gewährleisten, nutzen wir neueste Technologien (z. B. RFID) und investieren in Verbesserungen der eingesetzten Soft- und Hardware. Grundsätzlich besteht das Risiko, dass Netzwerke ausfallen oder beeinträchtigt oder durch externe Einflüsse verfälscht oder sogar zerstört werden. Trotz unserer hohen Sicherheitsstandards kann jede Störung oder Beeinträchtigung unseres IT-Systems zur Einschränkung von Teilen der Geschäftstätigkeit führen bzw. höhere Kosten verursachen. Um diesen Risiken zu begegnen, werden unsere Netzwerke ständig überwacht. Ferner haben wir Sicherungs- und Schutzsysteme implementiert, um dem Verlust und dem Missbrauch von Daten oder der Beeinträchtigung unserer Computernetze entgegenzuwirken.

Neben diesen Schutzmechanismen gegen externen Missbrauch sorgen wir auch konzernintern für größtmögliche Sicherheit im Umgang mit Daten und Informationen. Der Schutz der Geschäftsinformationen des Konzerns und der Privatsphäre der Mitarbeiter wird durch präventive Maßnahmen und einzuhaltende Richtlinien gewährleistet. Die nutzerabhängige Vergabe von Zugangsberechtigungen, die Protokollierung systemimmanenter Vorgänge, die eindeutige Zuordnung von Administratorrechten sowie weitere umfassende Sicherungsmechanismen sollen die Sicherheit und Vertraulichkeit der Daten gewährleisten.

Personalrisiken
Demografischer Wandel, Mangel an qualifizierten Mitarbeitern und Probleme bei der Besetzung von Fach- und Führungskräften können sich negativ auf den Unternehmenserfolg und das geplante Wachstum auswirken. Das Fachwissen und die Erfahrung unserer Mitarbeiter sind entscheidende Faktoren für die erfolgreiche Umsetzung unseres Geschäftsmodells. Durch attraktive Vergütungsmodelle, herausfordernde Aufgaben, internationale Karriereperspektiven sowie ein motivierendes Arbeitsumfeld halten wir dieses Wissen im Unternehmen und sind bevorzugter Arbeitgeber. Insbesondere kümmern wir uns um die Aus- und Weiterbildung unserer Mitarbeiter. Um einem Mangel an qualifizierten Mitarbeitern vorzubeugen, bilden wir eigene Fachkräfte in unterschiedlichen Bereichen aus und zeigen frühzeitig mögliche Karrierewege im Hause GERRY WEBER auf. Im Rahmen der GERRY WEBER Academy bieten wir unseren Mitarbeitern ein umfassendes Weiterbildungsprogramm an, welches auf die individuellen Bedürfnisse des jeweiligen Mitarbeiters zugeschnitten werden kann. Um unsere Attraktivität als Arbeitgeber zu erhöhen, bieten wir unter anderem vielfältige Arbeitszeitmodelle an oder bieten berufstätigen Vätern und Müttern am Firmensitz in Halle eine Betreuung ihrer Kinder im betriebsnahen Kindergarten an.

Betriebsspionage
Das gezielte Auskundschaften von Geschäfts- und Betriebsgeheimnissen, insbesondere der Entwicklung neuer Kollektionen, und die Weitergabe an Wettbewerber kann sich geschäftsschädigend auf die GERRY WEBER Gruppe auswirken. Wir minimieren dieses Risiko durch die Vereinbarung von Vertragsstrafen, der Definition kritischer Bereiche und Informationen sowie durch Sensibilisierung unserer Mitarbeiter.

Rechtliche Risiken und Compliance Risiken

Rechtliche Risiken können sich aus Klagen Dritter ergeben. Solche Rechtsstreitigkeiten können nicht nur mit hohen Kosten verbunden sein, sondern sich auch auf das Image der GERRY WEBER International AG auswirken. Dem wirken wir

durch die Beauftragung externer Rechtsexperten entgegen und überprüfen u.a. laufend Patente, Markenrechte und Lizenzen. Rechtsstreitigkeiten, die einen wesentlichen Einfluss auf die wirtschaftliche Lage der GERRY WEBER Gruppe haben könnten, bestehen derzeit nicht.

Das Risiko von Rechts- oder Gesetzesverletzungen minimieren wir durch unser Compliance Programm. Im Verhaltenskodex sowie den Konzernrichtlinien haben wir Grundsätze für ein verantwortungsbewusstes unternehmerisches Handeln definiert, die für alle Mitarbeiter bindend sind.

GESAMTBETRACHTUNG DER RISIKOSITUATION

Die Grundlage für die Einschätzung der Einzelrisiken und des Gesamtrisikos bildet das konzernweit implementierte Risikomanagementsystem. Wir arbeiten stetig an einer Optimierung dieses Systems, so dass potenzielle Risiken noch schneller erkannt werden und wir diesen entgegenwirken können.

Nach unserer Einschätzung sind die beschriebenen Risiken zu beherrschen. Nach derzeitigem Kenntnisstand und Informationslage sind keine Risiken absehbar, die einzeln oder in ihrer Gesamtheit den Bestand des GERRY WEBER Gruppe heute oder zukünftig gefährden.

CHANCENBERICHT

Zur Beurteilung zukünftiger Entwicklungen und den sich daraus ergebenden Chancen für die GERRY WEBER Gruppe sammeln und analysieren wir verschiedenste Markt- und Wettbewerbsdaten und verfolgen demografische Entwicklungen in den Regionen. Ferner beobachten wir die unterschiedlichen Modetrends und führen an unseren eigenen Point of Sales Kundeninterviews durch, die uns Aufschluss über sich ändernde Bedürfnisse und Anforderungen unserer Kunden geben. Unter Berücksichtigung des Prinzips der Risikominimierung entwickeln wir passende Strategien, um nachhaltig Umsatz- und Ertragspotenziale bestmöglich auszuschöpfen. Wesentliche Chancen für die GERRY WEBER Gruppe sehen wir in der Weiterentwicklung bestehender Märkte, der Expansion in neue Länder und Regionen und im Ausbau unseres eigenen Retail Geschäftes. Ferner sehen wir gute Chancen mit unserer Marke TAIFUN zu expandieren und uns dadurch weiter bei der anspruchsvollen Kundin ab Anfang Dreißig zu etablieren.

Betrachtet man die demografische Entwicklung in den westlichen Industrienationen, so ist für die nächsten Jahrzehnte eine Verschiebung der Alterspyramide hin zu den so genannten „Best Agern“ zu erkennen. Mit unserer Marke GERRY WEBER sprechen wir unter anderem diese Zielgruppe an und sehen hier zunehmendes Potenzial neue Kundinnen zu gewinnen. Daher werden wir zukünftig unsere Vertriebsaktivitäten sowohl gemeinsam mit bestehenden und neuen Partnern, aber auch im eigenen Retail Bereich in diesen Märkten weiter ausbauen.

Generell bietet der Eintritt in neue Märkte und die weitere Internationalisierung unserer Vertriebsstrukturen die Entwicklung neuer Kundengruppen und somit die Erschließung neuer Umsatz- und Ertragspotenziale für unsere Gesellschaft. Auch bietet der Vertrieb unserer Produkte in Ländern mit unterschiedlichen wirtschaftlichen Zyklen und Entwicklungsstufen die Möglichkeit zu einer regionalen Diversifikation. Gerade das zunehmende Pro-Kopf-Einkommen in den Schwellenländern ermöglicht die Erschließung neuer Kundenpotenziale.

Wesentliche Umsatz- und Ertragschancen sehen wir im internationalen Ausbau unseres eigenen Retail Bereiches. Durch die eigenständige Flächenbestückung können nicht nur Umsätze und Erträge verbessert werden, sondern auch das Markenbild international einheitlich geprägt werden. Ferner erhalten wir wertvolle Einblicke in das Kaufverhalten und die Bedürfnisse unserer Kunden und können diese schnell in unseren Kollektionen umsetzen. Eine an die Kundenbedürfnisse optimal angepasste Kollektion gewährleistet auch für unsere Wholesale Kunden die Erschließung zusätzlicher Umsatzpotenziale. Die Erkenntnisse aus den Abverkäufen können

ebenfalls zur optimierten Warenbestellung und verbesserten Flächennutzung verwendet werden. Entsprechend werden wir unseren Wholesale Kunden verstärkt die Möglichkeit anbieten ihre Flächenbestückung über unsere Fachabteilungen abzuwickeln (Vertrauenslimit-Kunden).

Das Internet nimmt auch für die Modeindustrie als Vertriebskanal an Bedeutung zu. Mit dem Ausbau unserer Online Aktivitäten wollen wir daher auf das sich verändernde Kaufverhalten unserer Kundinnen eingehen, aber auch neue Kundengruppen erschließen. Derzeit ist das Lizenzgeschäft mit der Marke GERRY WEBER noch von untergeordneter Bedeutung. Auch hier wollen wir neue Marktpotenziale entwickeln und Chancen nutzen.

Der Vertriebserfolg unserer Marke TAIFUN, insbesondere gemeinsam mit unseren Handelspartnern, hat uns gezeigt, dass ausgezeichnete internationale Wachstumschancen für TAIFUN bestehen. Im Segment anspruchsvoller, qualitativ hochwertiger und vor allem moderner Mode für die junge, berufstätige Frau sehen wir gute Chancen unsere Kundenbasis auch im Bereich der Frau ab Anfang Dreißig weiter auszubauen.

Die zunehmende Globalisierung der Märkte bietet uns die Möglichkeit auch auf der Beschaffungsseite weitere Verbesserungen zu realisieren. Aufgrund unserer internen Strukturen können wir schnell und flexibel reagieren und Chancen auf den Beschaffungsmärkten effizient nutzen.

Auch wenn sich durch die Erschließung neuer Märkte zusätzliche Wachstumsperspektiven ergeben oder durch eine hohe Flexibilität auf der Beschaffungsseite Kosten reduziert werden können, werden wir dies immer unter Berücksichtigung eines ausgewogenen Chancen-Risiko-Profils tun. Dabei werden wir nicht von unseren anspruchsvollen qualitativen Ansprüchen, unseren hohen Standards und Normen oder unserem Wertesystem abrücken.

BERICHT ÜBER DIE BEZIEHUNG ZU VERBUNDENEN UNTERNEHMEN

SCHLUSSERKLÄRUNG ZUM BERICHT DES VORSTANDS ÜBER BEZIEHUNGEN ZU VERBUNDENEN UNTERNEHMEN GEMÄSS § 312 AKTG

„Wir erklären gemäß § 312 Abs. 3 AktG, dass unsere Gesellschaft nach den Umständen, die uns zu den Zeitpunkten bekannt waren, in denen Rechtsgeschäfte mit verbundenen Unternehmen vorgenommen wurden, bei jedem Rechtsgeschäft eine angemessene Gegenleistung erhalten hat und nicht benachteiligt worden ist."

BERICHTERSTATTUNG GEMÄSS § 289 ABS. 4 HGB BZW. § 315 ABS. 4 HGB

ZUSAMMENSETZUNG DES GEZEICHNETEN KAPITALS

Das Gezeichnete Kapital (Grundkapital) der GERRY WEBER International AG betrug zum Ende des Berichtszeitraums am 31. Oktober 2012 unverändert EUR 45.905.960 und ist eingeteilt in 45.905.960 auf den Inhaber lautende Stückaktien. Kapitalmaßnahmen wurden im abgelaufenen Geschäftsjahr 2011/12 nicht durchgeführt.

Der auf die einzelne Aktie entfallende anteilige Betrag am Grundkapital beträgt rechnerisch EUR 1,00. Alle Aktien sind mit den gleichen Rechten und Pflichten ausgestattet. Jede Aktie gewährt in der Hauptversammlung eine Stimme und ist maßgebend für den Anteil der Aktionäre am Gewinn der Gesellschaft. Beschränkungen, Sonderrechte oder ähnliche 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

Der Vorstandsvorsitzende Gerhard Weber ist indirekt mit rund 28,89% am Grundkapital der Gesellschaft beteiligt; Aufsichtsratsmitglied Udo Hardieck hält direkt und indirekt rund 17,42%. Weitere Stimmrechte, die 10% des Grundkapitals der GERRY WEBER International AG übersteigen, sind der Gesellschaft nicht bekannt.

VORSCHRIFTEN ZUR SATZUNGSÄNDERUNG SOWIE ZUR BESTELLUNG BZW. ABBERUFUNG VON VORSTANDSMITGLIEDERN

Änderungen der Satzung der GERRY WEBER International AG bedürfen eines Beschlusses der Hauptversammlung mit mindestens einer drei Viertel Mehrheit des bei der Beschlussfassung vertretenen Grundkapitals; die §§ 179 ff. AktG finden Anwendung.

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

BEFUGNISSE DES VORSTANDS ZUR AUSGABE NEUER AKTIEN

Gemäß § 5 Abs. 4 der Satzung ist der Vorstand ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Grundkapital der Gesellschaft in der Zeit bis zum 31. Mai 2014 gegen Bareinlagen oder Sacheinlagen einmalig oder mehrmals um insgesamt bis zu EUR 11.475.000,00 durch die Ausgabe von neuen, auf den Inhaber lautenden Stückaktien zu erhöhen.

Die Satzung der GERRY WEBER International AG sieht im Hinblick auf das Genehmigte Kapital vor, dass der Vorstand unter bestimmten Voraussetzungen berechtigt ist, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Bezugsrecht der Aktionäre für Spitzenbeträge auszuschließen. Ein bedingtes Kapital besteht zum Berichtszeitpunkt nicht.

BEFUGNISSE DES VORSTANDS ZUM ERWERB EIGENER AKTIEN

Der Vorstand ist in den gesetzlich geregelten Fällen zum Rückkauf von Aktien und zur Veräußerung zurückgekaufter Aktien befugt. Zum Berichtszeitpunkt am 31. Oktober 2012 hielt die Gesellschaft keine eigenen Aktien.

BEDINGUNGEN EINES KONTROLLWECHSELS INFOLGE EINES ÜBERNAHMEANGEBOTS

Die Dienstverträge zwischen der GERRY WEBER International AG und den Mitgliedern des Vorstands enthalten Regelungen über ein mögliches Ausscheiden der Vorstandsmitglieder bei einem Kontrollwechsel. Diese sind im Vergütungsbericht des Lageberichts dargestellt. Die durch die GERRY WEBER International AG aufgenommenen Darlehen sowie zur Verfügung gestellte Kreditlinien der Banken 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

Für den Fall eines vorzeitigen Verlustes des Vorstandsamtes aufgrund eines Kontrollwechsels haben die betroffenen Vorstandsmitglieder einen Anspruch auf eine Abgeltungszahlung. Entsprechend dem Deutschen Corporate Governance Kodex beträgt die Höhe von Abfindungszahlungen für die Vorstandsmitglieder 150% des Abfindungs-Caps, was drei kapitalisierten Jahresgesamtbezügen entspricht.

CORPORATE GOVERNANCE BERICHT

Gute Corporate Governance ist fest ist unserer Unternehmenskultur verankert und seit jeher zentraler Bestandteil unseres unternehmerischen Handelns. Nach unserem Verständnis umfasst Corporate Governance nicht nur die Schaffung von Strukturen und Prozessen, sondern auch die verantwortungsvolle, transparente und auf Wertschöpfung ausgerichtete Leitung und Kontrolle der GERRY WEBER Gruppe. Wir sind der Ansicht, dass der nachhaltige Unternehmenserfolg durch das Vertrauen unserer Kunden, Anleger und Mitarbeiter sowie der gesamten Öffentlichkeit gefördert wird. Dieses Vertrauen gilt es durch eine gute Corporate Governance, die Einhaltung ethischer Grundsätze und Werte sowie einem fairen Miteinander zu bestätigen und stetig weiter auszubauen.

Auch im Geschäftsjahr 2011/12 haben sich Vorstand und Aufsichtsrat der GERRY WEBER International AG ausführlich mit dem Deutschen Corporate Governance Kodex (DCGK) befasst. Vorstand und Aufsichtsrat berichten in diesem Bericht über die Corporate Governance der GERRY WEBER Gruppe gemäß Ziffer 3.10 des Kodex. Ferner sind in diesem Bericht auch die Informationen zur Unternehmensführung gemäß § 289a HGB sowie der Vergütungsbericht enthalten.

ENTSPRECHENSERKLÄRUNG

Aufsichtsrat und Vorstand der GERRY WEBER International AG erklären gemäß § 161 AktG, dass die Gesellschaft den Empfehlungen der „Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex" in der Fassung vom 15. Mai 2012 seit Abgabe der letzten jährlichen Entsprechenserklärung am 28. November 2011 mit folgenden Ausnahmen entsprochen hat und entspricht. Aufgrund der Größe der Gesellschaft, der Anzahl der Aufsichtsratsmitglieder und in Abhängigkeit unseres Geschäftsmodells haben wir nicht allen Empfehlungen des Kodex entsprochen.

Kodex Ziffer 2.3.2 – elektronische Übermittlung
Die GERRY WEBER International AG übermittelt auf Anfrage einzelnen in- und ausländischen Finanzdienstleistern, Aktionären und Aktionärsvereinigungen die Einberufung der Hauptversammlung mitsamt den Einberufungsunterlagen auf elektronischem Wege. Die GERRY WEBER International AG sah und sieht aus organisatorischen Gründen von solch einer generellen elektronischen Übermittlung ab. Die Aktien der Gesellschaft lauten auf den Inhaber, so dass eine vollständige Feststellung alle möglichen Empfänger nicht realisierbar ist.

Kodex Ziffer 5.2 – Vorsitzender des Prüfungsausschusses
Der Vorsitzende des Aufsichtsrates ist gleichzeitig auch Vorsitzender des Prüfungsausschusses. Somit kommt die GERRY WEBER International AG der Empfehlung des Kodex nach einer Trennung der Vorsitzmandate nicht nach. Aus Sicht der Gesellschaft verbessert der Doppelvorsitz die Überwachungseffizienz und die Kommunikation innerhalb des Aufsichtsrates.

Kodex Ziffer 5.4.1 – Altersgrenze für Aufsichtsratsmitglieder
Eine Altersgrenze für die Mitglieder des Vorstands und Aufsichtsrats wurde nicht festgelegt, da als wesentliche Kriterien für die Aufnahme in die Organe der Gesellschaft Fähigkeiten, Qualifikation und Erfahrung angesehen werden. Auf das Wissen und die Erfahrung älterer Aufsichtsratsmitglieder will die Gesellschaft nicht verzichten.

Kodex Ziffer 5.4.6 – Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder
Die Mitgliedschaft im Nominierungs- und im Prüfungsausschuss wird bei der Aufsichtsratsvergütung nicht zusätzlich berücksichtigt, da die Gesellschaft die sonstige Aufsichtsratsvergütung als ausreichend erachtet.

Kodex Ziffer 7.1.2 – Konzernabschluss
Der Konzernabschluss war binnen 120 Tagen nach Geschäftsjahresende öffentlich zugänglich. Die Zwischenberichte sind innerhalb von 45 Tagen öffentlich zugänglich, womit der Empfehlung des DCGK entsprochen wird. Die

GERRY WEBER International AG arbeitet daran, die empfohlene Frist von 90 Tagen für den Konzernabschluss künftig einzuhalten. Die Gesellschaft hat bisher die empfohlene Frist nicht eingehalten, um eine höhere Qualität der ausgewiesenen Geschäftszahlen zu gewährleisten.

Neben den Empfehlungen enthält der DCGK Anregungen für eine gute und verantwortungsvolle Corporate Governance. Die GERRY WEBER International AG erfüllt heute, bis auf wenige Ausnahmen, auch sämtliche Anregungen des Kodex.

Kodex Ziffer 2.3.3 – Stimmrechtsvertreter
Die Gesellschaft soll den Aktionären die persönliche Wahrnehmung ihrer Rechte und Stimmrechtsvertretung erleichtern. Die von der GERRY WEBER International AG benannten Stimmrechtsvertreter sind für die Teilnehmer der Hauptversammlung bis zur Abstimmung erreichbar. Aktionäre, die an der Hauptversammlung nicht teilnehmen, erreichen die Stimmrechtsvertreter bis 16:00 Uhr am Nachmittag vor der Hauptversammlung. Aufgrund organisatorischer Verfahren und um eine ordnungsgemäße Ausübung der Stimmrechte gewährleisten zu können, ist derzeit eine spätere Erreichbarkeit der Stimmrechtsvertreter nur für an der Hauptversammlung teilnehmende Aktionäre möglich.

Kodex Ziffer 2.3.4 – Übertragung der Hauptversammlung im Internet
Die Gesellschaft sollte den Aktionären die Verfolgung der Hauptversammlung über moderne Kommunikationsmedien (z. B. dem Internet) ermöglichen. Eine Übertragung der Hauptversammlung 2012 im Internet hat nicht stattgefunden und ist aus Kostengründen nicht vorgesehen. Jedoch werden direkt im Anschluss an die Hauptversammlung die Rede des Vorstandsvorsitzenden und die Abstimmungsergebnisse auf der Internetseite *www.gerryweber.com* veröffentlicht.

Die aktuelle Entsprechenserklärung, die der Vorjahre sowie die Erklärung zur Unternehmensführung gem. 289a HGB sind auch auf unserer Internetseite *www.gerryweber.com* (Corporate Governance) zugänglich.

AKTIONÄRE UND HAUPTVERSAMMLUNG

Die Aktionäre können ihre Rechte in der jährlich stattfindenden Hauptversammlung der GERRY WEBER International AG wahrnehmen und üben dort ihre Stimmrechte aus. Jede Aktie gewährt eine Stimme. Die Hauptversammlung dient dazu, die Aktionäre über die Lage der Gesellschaft zu informieren und ermöglicht einen direkten Austausch zwischen unseren Aktionären und den Organen der GERRY WEBER International AG. An der letzten Hauptversammlung am 5. Juni 2012 in Halle/Westfalen haben rund 1.150 Aktionäre und Aktionärsvertreter teilgenommen. Sie vertraten einen rechnerischen Anteil am Grundkapital der Gesellschaft von 73,8 %.

Vor der Hauptversammlung erhalten die Aktionäre alle für die Hauptversammlung relevanten Informationen zugeschickt bzw. können diese ebenso wie den Geschäfts- und die Quartalsberichte auf der Internetseite der Gesellschaft abrufen. In der Einladung zur Hauptversammlung werden die Tagesordnungspunkte erläutert und die Teilnahmebedingungen dargestellt. Außerdem besteht die Möglichkeit, telefonisch oder per Email Fragen an die Mitarbeiter unserer Investor Relations Abteilung zu richten.

Unsere Aktionäre können ihre Stimmrechte auf der Hauptversammlung selber ausüben oder einen Bevollmächtigten beauftragen. Die GERRY WEBER International AG unterstützt die Aktionäre bei der Ausübung ihrer Stimmrechte durch die Bereitstellung weisungsgebundener Stimmrechtsvertreter vor und für teilnehmende Aktionäre auch während der Hauptversammlung. Die Möglichkeit der Briefwahl wird derzeit aus organisatorischen Gründen nicht von der Gesellschaft angeboten.

TRANSPARENTE KOMMUNIKATION

Die GERRY WEBER International AG informiert ihre Aktionäre nicht nur einmal im Jahr auf der Hauptversammlung, sondern steht in einem ständigen Dialog mit allen relevanten Zielgruppen. Alle Stakeholder – u.a. Aktionäre, Kunden, Analysten, Vertreter der Presse und die interessierte Öffentlichkeit – werden gleichberechtigt und zeitnah

über aktuelle Geschäftsentwicklungen informiert. Wir veröffentlichen alle wesentlichen und für unsere Aktionäre interessanten Geschäftsvorfälle und Ereignisse in Form von Ad-hoc- und / oder Pressemitteilungen und stellen diese, ebenso wie unseren Finanzkalender, auf unserer Internetseite zur Einsichtnahme bereit. Über den Geschäftsverlauf, aktuelle Entwicklungen und die Umsetzung unserer Strategie informieren wir regelmäßig auf Investorenkonferenzen und Aktionärsforen oder auch in Einzelgesprächen.

Wertpapiergeschäfte der Organmitglieder der GERRY WEBER International AG, so genannte „Directors' Dealings", werden gemäß § 15a WpHG ebenfalls umgehend veröffentlicht und sind auf der Internetseite der Gesellschaft *www.gerryweber.com* abrufbar. Der Anteilsbesitz von Vorstand und Aufsichtsrat zum 31.Oktober 2012 wird individualisiert in der nachfolgenden Tabelle ausgewiesen:

VORSTAND	Anzahl Aktien in Stück	Anteil am Grundkapital in %
Gerhard Weber (indirekt)	13.262.974	28,89
Doris Strätker (direkt)	4.000	0,01

AUFSICHTSRAT	Anzahl Aktien in Stück	Anteil am Grundkapital in %
Udo Hardieck (direkt und indirekt)	7.994.845	17,42
Charlotte Weber-Dresselhaus (direkt)	69.006	0,15
Klaus Lippert (direkt)	150	0,00
Olaf Diekmann (direkt)	28	0,00

ZUSAMMENARBEIT VON VORSTAND UND AUFSICHTSRAT

Die GERRY WEBER International AG mit ihrem Sitz in Halle / Westfalen ist eine Aktiengesellschaft deutschen Rechts. Ein Grundprinzip des deutschen Aktienrechts ist das duale Führungssystem mit den Organen Vorstand und Aufsichtsrat. Kennzeichnend für dieses System ist die strikte Trennung zwischen dem Vorstand als Leitungsgremium und dem Aufsichtsrat als Beratungs- und Überwachungsorgan. Zur Umsetzung unserer Ziele und zur Sicherung des nachhaltigen Unternehmenserfolgs, arbeiten Vorstand und Aufsichtsrat eng zusammen.

Vorstand

Der Vorstand der GERRY WEBER International AG leitet das Unternehmen in eigener Verantwortung und vertritt die Gesellschaft bei Geschäften mit Dritten. Der Vorstand legt die Unternehmensziele und die strategische Ausrichtung der GERRY WEBER Gruppe fest und steuert und überwacht die Geschäftseinheiten und Tochtergesellschaften. Sein Handeln und seine Entscheidungen richtet er dabei am Unternehmensinteresse aus. Er ist dabei dem Ziel einer nachhaltigen Steigerung des Unternehmenswerts verpflichtet.

Die Mitglieder des Vorstands führen die Geschäfte der Gesellschaft nach Maßgabe der Gesetze, der Satzung, der Geschäftsordnung für den Vorstand sowie aller intern geltenden Richtlinien. Der Vorstand ist unter anderem für die Aufstellung der Quartals- und Jahresabschlüsse und der Konzernabschlüsse verantwortlich. Er hat ferner dafür zu sorgen, dass gesetzliche Regelungen, Rechtsvorschriften und interne Unternehmensrichtlinien im gesamten Konzern eingehalten werden. Der Vorstand besteht derzeit aus drei Mitgliedern, die gemeinsam die Verantwortung für die Geschäftsführung tragen. Vorsitzender des Vorstands ist Unternehmensgründer Gerhard Weber; weitere Vorstandsmitglieder sind Doris Strätker und Dr. David Frink. Änderungen in der Zusammensetzung des Vorstands haben sich im Geschäftsjahr 2011/12 nicht ergeben.

Die Verteilung der Geschäftsbereiche auf die einzelnen Mitglieder des Vorstands ergibt sich aus dem Geschäftsverteilungsplan; Änderungen erfordern einen einstimmigen Beschluss des Gesamtvorstands und die Zustimmung des Aufsichtsrats. Der Vorstand trifft seine Entscheidungen durch Beschluss grundsätzlich mit einfacher Mehrheit. Bei Stimmengleichheit entscheidet die Stimme des Vorstandsvorsitzenden.

Im Interesse der GERRY WEBER Gruppe und zur nachhaltigen Entwicklung des Unternehmens und seines Wertes arbeiten Vorstand und Aufsichtsrat eng zusammen. Der Vorstand berichtet dem Aufsichtsrat regelmäßig, zeitnah und umfassend über alle für das Unternehmen relevanten Fragen der Planung, der Geschäftsentwicklung, der Risikolage und des Risikomanagements und stimmt mit dem Aufsichtsrat die strategische Ausrichtung des Unternehmens ab. Ferner berichtet der Vorstand an den Aufsichtsrat regelmäßig über das Thema Compliance. Für bestimmte in der Satzung der GERRY WEBER International AG und der Geschäftsordnung des Vorstands festgelegte Geschäfte der Gesellschaft muss der Vorstand vor Abschluss die Zustimmung des Aufsichtsrats einholen.

Zusammensetzung des Aufsichtsrats

Der Aufsichtsrat bestellt, überwacht und unterstützt den Vorstand und ist in Entscheidungen, die von grundlegender Bedeutung für die GERRY WEBER Gruppe sind, unmittelbar eingebunden. Im regelmäßigen Gedankenaustausch mit dem Vorstand ist der Aufsichtsrat über die turnusmäßigen Sitzungen hinaus stets über die Geschäftspolitik, die Unternehmensplanung und die Strategie informiert. Der Aufsichtsrat stimmt nach eingehender Prüfung der Jahresplanung und dem Finanzierungsrahmen zu und stellt die Jahresabschlüsse der GERRY WEBER International AG und des Konzerns unter Berücksichtigung der Berichte des Abschlussprüfers fest. Ferner behandelt er die Quartals- und Halbjahresberichte, die vorab im Prüfungsausschuss besprochen wurden.

Der Aufsichtsrat der GERRY WEBER International AG besteht derzeit aus sechs Mitgliedern, von denen zwei Mitglieder als Vertreter der Arbeitnehmer in das Gremium gewählt wurden. Entsprechend der Empfehlungen des DCGK werden die Vertreter der Anteilseigner von der Hauptversammlung einzeln gewählt. In der Hauptversammlung vom 1. Juni 2010 wurden die Mitglieder des Aufsichtsrats turnusgemäß neu gewählt. Die Wahl der Aufsichtsratsmitglieder erfolgte bis zum Ablauf der Hauptversammlung, die über die Entlastung des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2013/14 beschließt. Änderungen in der Zusammensetzung des Aufsichtsrats haben sich im Geschäftsjahr 2011/12 nicht ergeben.

Der Vorsitzende des Aufsichtsrats koordiniert die Arbeit im Aufsichtsrat, leitet dessen Sitzungen und nimmt die Belange des Gremiums nach außen wahr. Der Aufsichtsrat hat sich eine Geschäftsordnung gegeben, welche auch entsprechende Anwendung auf die gebildeten Ausschüsse des Aufsichtrats findet. Der Aufsichtsrat trifft seine Entscheidungen durch Beschlüsse, die mit einfacher Mehrheit der bei der Abstimmung teilnehmenden Aufsichtsratsmitglieder gefasst werden. Bei Stimmengleichheit entscheidet die Stimme des Vorsitzenden. Beschlüsse werden grundsätzlich in Sitzungen gefasst. Zur Vereinfachung des Verfahrens können auf Anordnung des Aufsichtsratsvorsitzenden Beschlüsse im Umlaufverfahren herbeigeführt werden.

Bei der Zusammensetzung des Aufsichtsrats der GERRY WEBER International AG wurde stets darauf geachtet, dass die Mitglieder des Aufsichtsrats über die erforderlichen Kenntnisse, Fähigkeiten und fachlichen Erfahrungen verfügen. Ferner soll dem Aufsichtsratsmitglied genügend Zeit für die Wahrnehmung des Mandats zur Verfügung stehen. Mindestens ein Mitglied soll über mehrjährige internationale Berufserfahrung verfügen. Ziel ist es, den Aufsichtsrat so zu besetzen, dass eine qualifizierte Kontrolle und Beratung des Vorstands sowie eine sachgerechte Wahrnehmung der Entscheidungs- und sonstigen Befugnisse des Aufsichtsrats sichergestellt ist.

Vor dem Hintergrund der Anpassung des DCGK zum 15. Mai 2012 hat der Aufsichtsrat die bisher festgelegten Ziele für seine Zusammensetzung erweitert und neu beschlossen. Folgend genannte Ziele wurden in Abhängigkeit von der Größe des Aufsichtsrats, der unternehmensspezifischen Anforderungen sowie unter den Gesichtspunkten Vielfalt (Diversity) und Unabhängigkeit festgelegt:

Mitglieder des Aufsichtsrats sollen über Erfahrungen in den Bereichen Unternehmensführung, Strategie und Personal verfügen. Ferner werden Kenntnisse über das Unternehmen und die Märkte, in denen sich die Gesellschaft bewegt bzw. spezifische Branchenkenntnisse der Kundenseite gefordert. Mindestens ein unabhängiges Mitglied muss über Sachverstand auf dem Gebiet der Rechnungslegung, der internen Kontrollverfahren oder der Abschlussprüfung verfügen. Dieses unabhängige Aufsichtsratsmitglied sollte kein ehemaliges Vorstandsmitglied sein, dessen Bestellung vor weniger als zwei Jahren endete.

Ein Aufsichtsratsmitglied ist als unabhängig anzusehen, wenn es in keiner geschäftlichen oder persönlichen Beziehung zu der Gesellschaft deren Organen, einem kontrollierenden Aktionär oder einem mit diesem verbundenen Unternehmen steht, die einen wesentlichen und nicht nur vorübergehenden Interessenkonflikt begründen kann. Das Bestehen eines Arbeitsverhältnisses von Aufsichtsratsmitgliedern mit einem Unternehmen der GERRY WEBER Gruppe oder das Bestehen einer Altersversorgungszusage einer dieser Gesellschaften zugunsten von Aufsichtsratsmitgliedern begründet als solches keinen Interessenkonflikt. Der Aufsichtsrat benennt in diesem Zusammenhang folgende Ziele für seine Zusammensetzung:

- Aufsichtsratsmitglieder sollen keine Organfunktionen oder Beratungsaufgaben bei wesentlichen Wettbewerbern der Gesellschaft oder eines Konzernunternehmens ausüben;
- Aufsichtsratsmitglieder sollen keine aktive Rolle bei Kunden oder Lieferanten der Gesellschaft oder eines Konzernunternehmens wahrnehmen; und
- mindestens zwei von vier Vertretern der Anteilseigner im Aufsichtsrat sollen unabhängig sein.

Bei der Bestellung von Vorstandsmitgliedern, der Auswahl von Aufsichtsratsmitgliedern sowie der Besetzung von Führungspositionen unterstützt der Aufsichtsrat das Bestreben der Gesellschaft eine angemessene Vertretung von Frauen in diesen Positionen zu erreichen. Der Aufsichtsrat strebt bei einem Aufsichtsrat von sechs Mitgliedern einen Anteil von mindestens zwei Frauen an.

Gemäß der Empfehlungen des Kodex hat sich der Aufsichtsrat einer Effizienzprüfung unterzogen. Ein Mitglied des Aufsichtsrats ist ehemaliges Vorstandsmitglied der GERRY WEBER International AG und bereits seit mehr als drei Jahren aus dem Vorstand der Gesellschaft ausgeschieden. Entsprechend gehört dem Aufsichtsrat eine ausreichende Zahl von unabhängigen Mitgliedern an, Interessenskonflikte einzelner Aufsichtsratsmitglieder gab es keine.

Zur effizienten Wahrnehmung seiner Aufgaben hat der Aufsichtsrat zwei Ausschüsse eingerichtet, die die Beschlüsse des Aufsichtsrats sowie teilweise die im Plenum behandelten Themen vorbereiten. Der Aufsichtsrat hat aus seiner Mitte einen Nominierungs- und einen Prüfungsausschuss gebildet. Der Vorsitzende des Aufsichtsrats ist derzeit auch zugleich Vorsitzender beider Ausschüsse, da hierdurch nach Einschätzung der Gesellschaft und des Aufsichtsrats eine bessere Überwachungseffizienz und Kommunikation innerhalb des Aufsichtsrats gewährleistet wird.

Alle Informationen hinsichtlich der Zusammensetzung von Vorstand und Aufsichtsrat, deren Zusammenarbeit sowie unserem Wertesystem für den Umgang und die Kommunikation innerhalb der Gesellschaft und mit unseren Stakeholdern können der Erklärung zur Unternehmensführung gemäß § 289a HGB auf unserer Internetseite *www.gerryweber.com* entnommen werden.

COMPLIANCE

Die Einhaltung von Rechtsvorschriften sowie der auf diese Vorschriften bezogenen internen Richtlinien ist für uns ein Selbstverständnis. Daher geht Compliance im Hause GERRY WEBER über die Einhaltung dieser Regeln hinaus und definiert in einem Verhaltenskodex die Leitlinien für verantwortungsbewusstes Handeln. Unsere Grundsätze des verantwortungsbewussten unternehmerischen Handelns beinhalten die fundamentalen Anforderungen an das Verhalten jedes einzelnen Mitarbeiters. Zum Konzern der GERRY WEBER International AG zu gehören und seine Unternehmenskultur zu teilen, bedeutet, sich entsprechend unserer Grundsätze zu verhalten.

Achtung und Respekt sind für uns Grundwerte. Wir fühlen uns verpflichtet individuelle und kulturelle Unterschiede zu achten und sind der Chancengleichheit verpflichtet. Wir respektieren die Menschenrechte und achten auf ihre Einhaltung. Respektlose, einschüchternde oder beleidigende Handlungen gegenüber dem Unternehmen, Aktionären, Kunden, Geschäftspartnern oder Kollegen können wir nicht dulden. Unser persönliches Verhalten stellt sicher, dass der Name unseres Unternehmens jederzeit Vertrauen verdient.

Wir erwarten von den Organen der Gesellschaft und unseren Mitarbeitern, dass sie stets zum Wohle unserer Kunden und unserem Unternehmen bestmögliche Leistungen erbringen. Es ist für uns eine Selbstverständlichkeit, die Gesetze und behördliche Vorschriften zu respektieren und einzuhalten. Werden Gesetze und Vorschriften missachtet, werden wir unverzüglich disziplinarische Maßnahmen einleiten; dies gilt auch für den Verstoß gegen unseren Verhaltenskodex. Wir erwarten von unseren Mitarbeitern, dass sie stets nach den höchsten beruflichen Standards handeln.

Die Compliance Organisation ist im Bereich Konzernrevision angesiedelt. Zur weiteren Ausgestaltung und zum besseren Verständnis des Verhaltenskodex wurden Konzernrichtlinien erlassen, die unter anderem Regelungen zum Kartell- und Wettbewerbsrecht sowie Richtlinien zum Annehmen und Gewähren von Vorteilen umfassen. Der Umgang mit Informationen und Daten sowie Datenschutz und -sicherheit werden dort ebenso geregelt wie Themen der Social Compliance. GERRY WEBER setzt sich dafür ein, dass die elementaren Menschen- und Arbeitsrechte auch für die Mitarbeiter der Lieferanten sichergestellt werden. Dazu verpflichtet die GERRY WEBER Gruppe seine Lieferanten auf die Einhaltung der Sozialstandards nach der Business Social Compliance Initiative (BSCI).

Das installierte Hinweismanagement ermutigt die Mitarbeiter Anliegen offen anzusprechen und auf Umstände hinzuweisen, die auf eine Verletzung von Gesetzen oder der internen Richtlinien schließen lassen. Ferner wurde ein externer, unabhängiger Ombudsmann bestellt, an den sich Mitarbeiter und Geschäftspartner wenden können.

RECHNUNGSLEGUNG UND ABSCHLUSSPRÜFUNG

Der Konzernabschluss und die Zwischenberichte der GERRY WEBER International AG werden nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) erstellt, wie sie in der Europäischen Union anzuwenden sind. Auf der Hauptversammlung vom 5. Juni 2012 wurde die Mazars GmbH, Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, zum Jahresabschluss- und Konzernabschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2011/12

DARSTELLUNG DER GERRY WEBER COMPLIANCE STRUKTUR

ORGANISATION	RICHTLINIEN	HINWEISMANAGEMENT
Vorstand Chief Compliance Officer Local Compliance Officer Compliance Committee	Wettbewerbs- und Kartellrecht Interessenskonflikte Umgang mit Informationen und Daten Kapitalmarkt und Kommunikation Gesundheit, Umwelt und Sicherheit Social Compliance	Vorgesetzte Geschäftsleitung Betriebsrat Chief Compliance Officer Vorstand Externer Ombudsmann

GRUNDREGELN: VERHALTENSKODEX

bestellt. Der Abschlussprüfer berichtet dem Aufsichtsrat unverzüglich über alle für die Aufgaben des Aufsichtsrats wesentlichen Feststellungen und Vorkommnisse, die sich bei der Durchführung der Abschlussprüfung ergeben. Ferner hat der Abschlussprüfer den Aufsichtsrat zu informieren bzw. im Prüfungsbericht zu vermerken, wenn er bei der Abschlussprüfung Tatsachen feststellt, die eine Unrichtigkeit der abgegebenen Entsprechenserklärung zur Folgen haben. Des Weiteren hat sich der Aufsichtsrat von der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers gemäß Ziffer 7.2.1 des DCGK überzeugt.

VERGÜTUNGSBERICHT

Der Vergütungsbericht fasst die Grundsätze für die Festsetzung der Gesamtvergütung der Vorstandsmitglieder der GERRY WEBER International AG zusammen. Er erläutert die einzelnen Vergütungskomponenten sowie die Höhe der Vergütung der einzelnen Vorstandsmitglieder. Ferner werden die Grundsätze und die Höhe der Vergütung der Mitglieder des Aufsichtsrats beschrieben. Der Vergütungsbericht ist Bestandteil des Konzernlageberichts und somit des testierten Konzernabschlusses.

Vergütungssystem

Die Grundsätze der Vorstandsvergütung sollen das Streben und die Zielerfüllung für eine erfolgreiche, auf nachhaltiges Wachstum ausgerichtete Unternehmensführung honorieren. Grundsatz ist ferner, dass die Vergütung der Größe und der wirtschaftlichen Lage der Gesellschaft Rechnung trägt und besondere Leistungen entsprechend gewürdigt werden. Die Vergütung soll auch im Vergleich zu Wettbewerbern bestehen können, um herausragende Manager für die GERRY WEBER International AG zu gewinnen und dauerhaft an die Gesellschaft zu binden.

Höhe und Struktur der Vergütung des Vorstands werden vom Aufsichtsrat festgelegt und regelmäßig überprüft. Die Zusammensetzung der Vergütung der Vorstandsmitglieder wurde auf der Hauptversammlung vom 24. Mai 2011 vorgestellt, von dieser gebilligt und gilt für Vorstandsverträge, die nach Billigung der Hauptversammlung abgeschlossen werden. Für Vorstandsverträge, die vor Billigung der neuen Vergütungsstruktur abgeschlossen wurden, gelten auch weiterhin die zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses gültigen Regelungen.

Höhe und Struktur

Kriterien für die Angemessenheit der Vorstandsvergütung sind sowohl die Aufgaben der einzelnen Vorstandsmitglieder, deren persönliche Leistung, die wirtschaftliche Lage und der messbare Erfolg der Gesellschaft. Des Weiteren wird bei der Festlegung der Vorstandsvergütung die in der GERRY WEBER Gruppe vorherrschende sowie die im Vergleichsumfeld übliche Vergütungsstruktur berücksichtigt. Die Gesamtvergütung der Vorstandsmitglieder besteht aus folgenden Vergütungsbestandteilen: einer erfolgsunabhängigen festen Vergütungskomponente (Fixum) und variablen, erfolgsbezogenen Vergütungskomponenten. Die erfolgsbezogenen Bestandteile enthalten Komponenten mit mehrjähriger Bemessungsgrundlage. Darüber hinaus erhalten die Vorstandsmitglieder sonstige Nebenleistungen (Sachbezüge). Aktienkursorientierte Vergütungsbestandteile bestehen nicht.

Fixum

Die erfolgsunabhängige, feste Vergütung (Fixum) ist die vertraglich festgelegte Grundvergütung, die monatlich in gleichen Raten ausbezahlt wird. Die Vorstandsmitglieder erhalten ferner in markt- und konzernüblicher Weise Nebenleistungen in Form von Sachbezügen, die z. T. als geldwerte Vorteile angesehen und entsprechend versteuert werden. Diese beinhalten vor allem die Überlassung eines Geschäftsfahrzeugs sowie die Gewährung von Unfallversicherungs- und Haftpflichtschutz. Die sonstigen Bezüge werden als Bestandteil der fixen Vergütung ausgewiesen.

Erfolgsabhängige Vergütungskomponenten

Die erfolgsabhängigen, variablen Vergütungskomponenten der Vorstandsmitglieder bestimmen sich grundsätzlich nach dem Grad der Erreichung der vom Aufsichtsrat festgelegten Zielvorgaben und sind in ihrer Höhe abhängig vom tatsächlichen Unternehmenserfolg. Bei Vorstandsverträgen, die vor

Billigung der neuen Regelung, sprich vor dem 24. Mai 2011, abgeschlossen wurden, orientiert sich die erfolgsabhängige Vergütung am Vorsteuerergebnis des Konzerns. Bei Abschluss von Vorstandsverträgen nach dem 24. Mai 2011 an den folgend dargestellten Kriterien. Verträge nach neuer Regelung enthalten grundsätzlich eine Limitierung der variablen Vergütung nach oben. Die Vorstandsverträge von Gerhard Weber und Dr. David Frink wurden nach Billigung der neuen Vorstandsvergütungsstruktur verlängert und enthalten entsprechend eine Limitierung der erfolgsabhängigen Vergütung.

Gemäß der Neuregelung der Vorstandsvergütung für Verträge, die nach dem 24. Mai 2011 abgeschlossen wurden, ist die Höhe der variablen Vergütung grundsätzlich abhängig vom Zielerreichungsgrad, wobei in drei Zielgruppen unterschieden wird.

a) Bemessungsgrundlage der variablen Vergütung ist die um Sondereffekte bereinigte Gesamtkapitalrendite der GERRY WEBER Gruppe. Diese Gesamtkapitalrendite wird mit einem Zielerreichungsfaktor gewichtet, der den Grad der Zielerreichung wiedergibt. Die Höhe der zu erzielenden Gesamtkapitalrendite wird dabei auf Basis der Mittelfristplanung der Gesellschaft vorab festgelegt.

   Bei einer Zielerreichung von mehr als 50% wird jeder angefangene Prozentpunkt über 50% mit einem Zielerreichungsfaktor von 0,02 multipliziert. Der sich daraus ergebende Faktor wird mit einem vorher festgelegten Betrag in Euro multipliziert und ergibt so die erste variable Vergütungskomponente. Die maximale Zielerreichung liegt bei 150%, so dass eine Begrenzung der variablen Vergütung nach oben hin gegeben ist.

   Bei Zielerreichung von 50% oder weniger beträgt der Multiplikationsfaktor Null, so dass die sich aus dieser Komponente ergebende variable Vergütung vollständig entfällt.

b) Zusätzlich zur unter a) dargestellten erfolgsbezogenen Vergütungskomponente kann der Aufsichtsrat eine leistungsbezogene Tantieme gewähren, die abhängig von der individuellen Leistung des einzelnen Vorstandsmitgliedes ist. Dazu werden individuell mit den Vorstandsmitgliedern qualitative Ziele festgelegt. Bei Zielerreichung von 100% wird die vereinbarte Tantieme vollständig ausgezahlt. Bei einer Über- oder Untererfüllung der Ziele hat der Aufsichtsrat die Möglichkeit, die Tantieme um bis zu 50% des festen Jahresgehalts zu erhöhen bzw. zu reduzieren.

c) Bei besonders hervorzuhebenden Leistungen und/oder außerordentlich positiven Entwicklungen kann der Aufsichtsrat eine Sondertantieme ausloben bzw. die individuelle leistungsbezogene Tantieme einzelner Vorstandsmitglieder in angemessenem Umfang anpassen.

<u>Regelungen für den Fall der Beendigung der Vorstandstätigkeit</u>

Für den Fall der vorzeitigen Beendigung des Vorstandsvertrages ohne Vorliegen eines wichtigen Grundes ist in den Vorstandsverträgen festgelegt, dass die Zahlungen an das ausscheidende Vorstandsmitglied einschließlich Nebenleistungen den Wert von zwei Jahresvergütungen nicht überschreiten (Vereinbarung einer Abfindungs-Cap) und auch nicht mehr als die Vergütung für die Restlaufzeit des Dienstvertrages betragen darf. Somit entsprechen die Regelungen in den Vorstandsverträgen den Empfehlungen des DCGK in seiner Fassung vom 12. Mai 2012.

Für den Fall eines vorzeitigen Verlustes des Vorstandsamtes aufgrund eines Kontrollwechsels auf Aktionärsseite haben die betroffenen Vorstandsmitglieder einen Anspruch auf eine Abgeltungszahlung. Entsprechend dem DCGK beträgt die Höhe von Abfindungszahlungen für die Vorstandsmitglieder 150% des Abfindungs-Caps, was drei kapitalisierten Jahresgesamtbezügen entspricht.

Vorstandsvergütung für das Geschäftsjahr 2011/12

Vor dem Hintergrund der vorher festgesetzten Bemessungsgrundlage, der Erreichung der individuellen Ziele der Vorstandsmitglieder sowie unter Berücksichtigung der wirtschaftlichen Entwicklung und Lage der GERRY WEBER Gruppe ergibt

sich für das Geschäftsjahr 2011/12 eine Gesamtvergütung des Vorstands der GERRY WEBER International AG von EUR 6,3 Mio. (Vorjahr: EUR 5,9 Mio.). Wie bereits ausführlich dargestellt, beinhaltet die Gesamtvergütung des Vorstands neben dem erfolgsunabhängigen festen Jahresgehalt (Fixum) und ebenfalls erfolgsunabhängigen Nebenleistungen, eine erfolgsabhängige Vergütung.

Einzelheiten zu den Vorstandsbezügen für das Geschäftsjahr 2011/12 in individualisierter Form können der nachfolgenden Tabelle entnommen werden. Die Angabe der Vorjahreszahlen erfolgt durch Klammerzusatz.

in TEUR	Fixe Vergütung	Variable Vergütung	**Summe**
Gerhard Weber (Vorsitzender)	751 (469)	3.800 (3.715)	4.551 (4.184)
Doris Strätker	660 (660)	300 (300)	960 (960)
Dr. David Frink	467 (467)	320 (307)	787 (774)
Gesamt	**1.878 (1.596)**	**4.420 (4.322)**	**6.298 (5.918)**

Nebentätigkeiten sind grundsätzlich genehmigungspflichtig. Die Übernahme von Management- und Aufsichtsratsfunktionen in Konzerngesellschaften erfolgt unentgeltlich. Kein Mitglied des Vorstands hat im abgelaufenen Geschäftsjahr Leistungen oder entsprechende Zusagen von einem Dritten im Hinblick auf seine Tätigkeit als Vorstandsmitglied erhalten.

Vergütung des Aufsichtsrats

Die Vergütung ist in § 13 der Satzung der Gesellschaft festgelegt und wurde mit Beschluss der ordentlichen Hauptversammlung vom 24. Mai 2011 geändert. Ziel der Anpassung war es, eine noch stärkere Unabhängigkeit des Aufsichtsrats zu gewährleisten und dabei dem Haftungsrisiko und der generell gestiegenen Arbeitsbelastung, auch aufgrund des Wachstums der Gesellschaft, Rechnung zu tragen.

Die Vergütung des Aufsichtsrats setzt sich somit aus einer fixen Vergütungskomponente sowie der Erstattung notwendiger Auslagen zusammen. Die fixe Vergütung beträgt TEUR 60,0 pro vollem Geschäftsjahr und wird nach Durchführung der Hauptversammlung für das vorangegangene Geschäftsjahr ausbezahlt; bei Neuwahlen bzw. Ausscheiden eines Aufsichtsratsmitglieds zeitanteilig. Der Vorsitzende des Aufsichtsrats erhält das Dreifache, sein Stellvertreter das Eineinhalbfache des genannten Betrages.

Die fixe Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder betrug für das Geschäftsjahr 2011/12 insgesamt TEUR 510,0 (Vorjahr: TEUR 510,0) exklusive der Erstattung der Auslagen.

Auf die einzelnen Mitglieder des Aufsichtsrats entfallen die in der nachfolgenden Tabelle aufgeführten Beträge; (die Vorjahresbezüge, sofern angefallen, werden in Klammern dargestellt):

in TEUR	Fixe Vergütung
Dr. Ernst F. Schröder (Vorsitzender)	180,0 (180,0)
Udo Hardieck (Stellvertretender Vorsitzender)	90,0 (90,0)
Charlotte Weber-Dresselhaus	60,0 (60,0)
Dr. Wolf-Albrecht Prautzsch	60,0 (60,0)
Olaf Dieckmann	60,0 (60,0)
Klaus Lippert	60,0 (60,0)
Gesamt	**510,0 (510,0)**

Keines der Aufsichtsratsmitglieder hat darüber hinaus im Berichtsjahr weitere Vergütungen bzw. Vorteile für persönlich erbrachte Leistungen, insbesondere Beratungsleistungen, von der GERRY WEBER International AG oder mit ihr verbundener Unternehmen erhalten.

NACHTRAGSBERICHT

Nach Ende des Geschäftsjahres 2011/12 (31. Oktober 2012) sind keine Vorgänge von besonderer Bedeutung eingetreten, von denen ein wesentlicher Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der GERRY WEBER International AG zu erwarten ist.

PROGNOSEBERICHT

KÜNFTIGE GESAMTWIRTSCHAFTLICHE SITUATION UND BRANCHENAUSBLICK

Die GERRY WEBER International AG ist als internationaler Modekonzern in verschiedenen Regionen der Welt aktiv. Die Fertigung unserer Waren erfolgt unter anderem in Asien, der Türkei und Osteuropa, der Vertrieb unserer Kollektionen in mehr als 62 Länder. Somit wird die GERRY WEBER Gruppe von unterschiedlichen weltwirtschaftlichen und/oder regionalen Rahmenbedingungen und Entwicklungen beeinflusst.

Die Expansion der Weltwirtschaft verliert bereits seit längerem an Dynamik und befand sich Ende 2012 in einer anhaltenden Schwächephase. Seit Ende vergangenen Jahres vermindern sich die Produktionsvolumina im Euroraum, in den USA hat sich die Erholung der Wirtschaft verlangsamt und auch in den größeren Schwellenländern inklusive China hat sich das Wachstumstempo deutlich reduziert. Experten, unter anderem das Institut der Wirtschaft in Kiel (ifw) und die Kommission der Europäischen Union, gehen daher für 2012 lediglich von einem Weltwirtschaftswachstum von rund 3% (Vorjahr: 3,9%) aus. Wobei für die entwickelten Volkswirtschaften durchschnittlich nur von einem Wachstum von 1% ausgegangen wird.

Auch für das kommende Jahr 2013 prognostizieren die meisten volkswirtschaftlichen Experten weiterhin ein sehr moderates Wachstum der Weltwirtschaft. Dabei werden die entscheidenden Wachstumsimpulse durch die Schwellenländer gegeben werden. Die Finanz- und Schuldenkrise wird insbesondere in Europa weiterhin für anhaltende Unsicherheit sorgen und das Wachstum weiter hemmen.

In den USA wird die Entwicklung der Wirtschaft ebenfalls von der Lösung der Schuldenkrise abhängen. Die Unsicherheit über die Ausrichtung der US-Amerikanischen Wirtschaft nach den Präsidentschaftswahlen dürfte Unternehmen und private Haushalte dazu veranlassen, sich mit Investitionen und Konsumausgaben vorerst zurückzuhalten. Für die USA geht die Weltbank von einem Wachstum der Wirtschaft von 2,1% für 2012 und 2,3% für 2013 aus. Das ifo-Institut bestätigt die Wachstumsprognose für 2012, geht aber aufgrund der geschilderten Unsicherheit eher von einem Anstieg von 1,6% für 2013 aus. Ein wichtiger Exportmarkt der GERRY WEBER Gruppe ist Russland. Nach einem Anstieg des Bruttoinlandsproduktes von 4,5% in 2011 prognostiziert die Weltbank für das Jahr 2012 einen Rückgang auf 3,5%. Gründe für den Rückgang werden in der steigenden Inflation und der damit verbundenen verminderten Binnennachfrage gesehen. Für das kommende Jahr 2013 wird von einem konstanten Wachstum des BIP von 3,6% ausgegangen.

Einige Länder der Europäischen Union befinden sich in einer Rezession, andere hingegen erweisen sich als äußerst robust und konnten leichte Wachstumstendenzen aufzeigen. Insgesamt jedoch gehen sowohl das ifo-Institut als auch die Kommission der Europäischen Union für 2012 von einem Rückgang des BIP in Europa (EU27) von minus 0,3% aus. Im kommenden Jahr 2013 wird die wirtschaftliche Entwicklung der EU vor allem vom Vertrauen der Unternehmen und der privaten Haushalte in die Fähigkeit der Regierungen zur Konsolidierung der Staatshaushalte sowie der Umsetzung notwendiger Strukturreformen abhängen. Sollte die derzeitige Unsicherheit anhalten oder sich die Schuldenkrise weiter ausweiten, würde dies eine Fortsetzung der Rezession zur Folge haben. Daher schließen wir nicht aus, dass die Konjunktur in Europa in der ersten Jahreshälfte nur wenig Schwung entwickeln wird und im besten Falle erst in der zweiten Jahreshälfte 2013 leichte Erholungstendenzen ersichtlich sein werden. Parallel dazu dürfte die Binnennachfrage in Europa noch bis Mitte 2013 rückläufig sein und sich ebenso wie der private Konsum erst gegen Ende des Jahres stabilisieren.

Vor dem Hintergrund der bestehenden Schuldenkrise in Europa und der abflauenden Weltkonjunktur hat sich die Wirtschaft in Deutschland bisher als äußerst stabil gezeigt. Allerdings zeigten sich im 3. Quartal 2012 belastende Tendenzen, so dass das BIP lediglich um 0,2 % im Vergleich zum Vorquartal angestiegen ist. Für 2012 prognostiziert das ifo-Institut insgesamt nur noch einen Anstieg des BIP von 0,8 % (Vorjahr: 3,0 %). Wir gehen davon aus, dass sich die gesamtwirtschaftliche Entwicklung auf unserem Heimatmarkt auch in den kommenden Monaten weiter abschwächen wird. Erst zur Mitte des Jahres 2013, und nur im Falle einer Erholung der Konjunktur in Europa und einer stärkeren Dynamik der Weltmärkte, gehen wir für die 2. Jahreshälfte 2013 von einer Belebung der deutschen Wirtschaft aus. Insgesamt dürfte sich das Wachstum auf Vorjahresniveau bewegen und bei rund 1,0 % liegen.

Von besonderer Bedeutung für die Modebranche ist die Konsumneigung der privaten Haushalte. Diese wird von verschiedensten Faktoren, unter anderem der Konjunkturerwartung, der Arbeitslosenzahlen, aber auch der Einschätzung der privaten Haushalte über ihr verfügbares Einkommen beeinflusst. Vor dem Hintergrund der bereits bestehenden hohen Arbeitslosigkeit in einigen EU Staaten und der Unsicherheit der zukünftigen Entwicklung gehen wir in diesen Ländern auch von einer anhaltenden Konsumzurückhaltung aus. Bestätigt wird unsere Einschätzung durch die GfK Konsumklimastudie für Europa (Oktober 2012). Die Werte der Konjunktur- und Einkommenserwartung sowie der Anschaffungsneigung sind in fast allen betrachteten Staaten der EU deutlich gesunken.

Für Deutschland zeigt die GfK-Konsumklimastudie aus Oktober 2012 eine leichte Verbesserung der Verbraucherstimmung, allerdings ausgehend von einem äußerst niedrigen Niveau. Insbesondere die Konjunkturerwartung verharrte bei einem Indexwert von -15,8 (Vormonat September: -17,2). Alleine die niedrigen Arbeitslosenzahlen verbunden mit gestiegenen Einkommenserwartungen lassen das Konsumklima im Oktober 2012 auf einen Wert von 6,1 geringfügig (+0,1) ansteigen. Trotzdem können wir für die kommenden Monate einen Rückgang der Konsumneigung in Deutschland nicht ausschließen. Das Abflauen der Weltwirtschaft, die anhaltende Unsicherheit in Europa sowie Preiserhöhungen für Strom und Energie werden sich unseres Erachtens auf die Einschätzung der Unternehmen und der privaten Haushalte in Deutschland auswirken. Wir gehen kurzfristig von einem leichten Anstieg der Arbeitslosenzahlen in Deutschland aus, so dass sich die Unsicherheit der privaten Haushalte verstärken und zu einer abwartenden Haltung der Verbraucher führen wird. Entsprechend ist zu befürchten, dass sich die Konsumneigung und damit verbunden die Binnennachfrage leicht abschwächen wird. Hinzu kommt, dass die Auswirkungen der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung die Konsumgüterindustrie meist erst mit Verzögerung erreichen.

Fazit

Entsprechend unserer Einschätzung zur wirtschaftlichen Entwicklung in Deutschland, Europa und unseren wichtigsten Exportmärkten und der damit verbundenen Konsumneigung der privaten Haushalte können wir, insbesondere für die ersten Monate des Geschäftsjahres 2012/13, sich leicht verschlechternde Rahmenbedingungen für unser Geschäftsmodell nicht ausschließen. In der zweiten Jahreshälfte 2013 rechnen wir jedoch mit einer steigenden Wirtschaftsdynamik verbunden mit einer höheren Zuversicht und Konsumneigung der Verbraucher.

Wir haben bereits in den Krisenjahren 2008 und 2009 bewiesen, dass wir uns aufgrund unserer Stellung am Markt sowie unserer operativen und finanziellen Stärke von konjunkturellen Schwankungen abkoppeln können. Aufgrund unserer einzigartigen Markenpositionierung, der operativen Stärken, einem flexiblen Sourcing System und vor allem aufgrund unserer Kundenstruktur, sehen wir uns für die anstehenden Aufgaben gut gerüstet. Im Retail Geschäft können wir auf eine loyale Endkundinnenbasis bauen, die auch in Krisenzeiten über ein überdurchschnittlich hohes Budget verfügt. Im Wholesale Segment pflegen wir seit Jahren ein partnerschaftliches Verhältnis zu unseren Vertriebskunden und haben immer auf eine ausgeglichene Gewinnsituation für beide Partner geachtet.

KÜNFTIGE AUSRICHTUNG DER GERRY WEBER GRUPPE UND WACHSTUMSZIELE

Im Berichtsjahr haben wir durch die Übernahme und Neueröffnung von rund 280 eigenen Einzelhandelsflächen, die weitere Internationalisierung unserer Vertriebsstrukturen und die Ausweitung unserer Marktpräsenz, insbesondere für die Marken TAIFUN und SAMOON, entscheidende Schritte für die zukünftige Entwicklung der GERRY WEBER Gruppe vollzogen. Ziel ist es, auch in den kommenden Jahren nachhaltig und profitabel weiter zu wachsen.

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

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

Ein wichtiger Treiber unseres profitablen Wachstums wird auch weiterhin der Retail Bereich sein. Die in den letzten Geschäftsjahren neu eröffneten Houses of GERRY WEBER und Monolabel Stores erhöhen stetig ihre Umsatzvolumina und werden entsprechend einen höheren Beitrag zum Konzernumsatz beitragen. Ein House of GERRY WEBER bzw. Monolabel Store erreicht üblicherweise erst nach 24–36 Monaten sein durchschnittliches Umsatzvolumen. Aufgrund der Ausweitung des Retail Geschäftes in den letzten Jahren wird der Anteil dieses Segmentes am Gesamtumsatz und -ertrag kontinuierlich zunehmen. Mittelfristiges Ziel ist ein Umsatzbeitrag des Retail Segments von rund 50%. Es ist jedoch zu beachten, dass eine neu eröffnete Filiale anfänglich zwischen 60–80% ihres durchschnittlichen Umsatzes erwirtschaftet, aber in diesem Zeitraum volle Fixkosten wie Personal- und Mietaufwendungen verursacht. Bei einer nahezu Verdopplung der Einzelhandelsflächen im abgelaufenen Geschäftsjahr 2011/12 wird der Retail Bereich einerseits zwar von steigenden Umsätzen profitieren, andererseits aber durch einmalige Anlaufkosten belastet werden.

Im Geschäftsjahr 2012/13 sollen zwischen 65 und 75 neue Einzelhandelsflächen eröffnet werden und somit die weitere Expansion des Retail Segmentes sichern. Dabei werden neue Houses of GERRY WEBER und Monolabel Stores sowohl in Deutschland, aber auch im Ausland eröffnet. Insbesondere in der Schweiz, Großbritannien, Polen und anderen Ländern Osteuropas werden eigene Houses of GERRY WEBER bzw. Monolabel Stores entstehen.

Aber auch die anderen Retail Vertriebskanäle werden weiter ausgebaut. Besonderer Fokus wird dabei auf der Weiterentwicklung des Onlinehandels liegen. Nach E-Shops in Deutschland, den Niederlanden, Österreich und der Schweiz sind weitere länderbezogene Online-Plattformen geplant. Bei den Concession Flächen wird der Schwerpunkt der Neueröffnungen vor allem in Spanien und den Niederlanden liegen.

Parallel zum Ausbau unserer internationalen Präsenz von eigenen GERRY WEBER Geschäften wollen wir auch im Wholesale Bereich weltweit weiter wachsen. Wachstumschancen wollen wir insbesondere im Ausland nutzen, um unsere weltweite Präsenz und Bekanntheit weiter zu stärken und Marktanteile hinzuzugewinnen. Gemeinsam mit bestehenden und neuen Franchise Partnern werden wir neue Houses of GERRY WEBER und Monolabel Stores eröffnen. In den bestehenden Märkten in Russland, im Mittleren Osten, aber auch in Frankreich und Kanada sind bereits weitere Neueröffnungen geplant. Des Weiteren wollen wir gemeinsam mit unseren Vertriebspartnern neue Märkte und Kundengruppen erschließen, in Ländern und Regionen, in denen wir bisher noch nicht vertreten sind. Dabei prüfen wir vor einem Markteintritt die Chancen des Marktes und die Eignung unserer Vertriebspartner genau.

Ein wichtiger Wholesale Vertriebskanal sind die Shop-in-Shops auf den Vertriebsflächen unserer Handelspartner. Die mit unserem Logo und unserer Ausstattung versehenen Verkaufsflächen bieten uns die Möglichkeit, die Ware entsprechend der Bedürfnisse unserer Kundinnen zu präsentieren und die Markenbekanntheit weiter zu erhöhen. Die bestehenden rund 2.767 Shop-in-Shops sollen im Geschäftsjahr 2012/13 um ca. 200 neue Flächen im In- und Ausland erweitert werden.

Als starker und erfahrener Partner wollen wir die Wholesale Kunden auch im Bereich Einkauf und Flächenbestückung weiter unterstützen. Für Kunden, die keinen unserer Showräume besuchen können, bieten wir die Begutachtung und Auswahl der GERRY WEBER Kollektionen über das Internet an. Jedes einzelne Kleidungsstück und dessen Materialien werden detailliert erläutert und visualisiert. Automatisierte Formulare erleichtern dem Kunden die Bestellung und übertragen die Order direkt in unsere IT-Systeme zur weiteren Bearbeitung. Eigens für die bestmögliche Warenbestückung der Verkaufsflächen haben wir das Konzept des Vertrauenslimitkunden entwickelt. Die Erkenntnisse, die wir aus den täglichen Verkaufsmeldungen von mehr als 6.000 Point of Sales erhalten, stellen wir durch dieses Konzept auch unseren Wholesale Kunden zur Verfügung. Der Vertrauenslimitkunde überträgt hierbei sein Einkaufslimit ganz oder teilweise an die GERRY WEBER Experten. Auf Basis allgemeiner und kundenspezifischer Informationen stellen unsere Einkaufsexperten die jeweiligen Kollektionsteile individuell abgestimmt auf den jeweiligen Kunden zusammen und optimieren somit seine Flächenbestückung und entsprechend sein Umsatzpotenzial.

Im Geschäftsjahr 2012/13 sind die Weichen für die GERRY WEBER Gruppe weiter auf profitables Wachstum gestellt. Allerdings wird sich das Wachstumstempo im Vergleich zum abgelaufenen Geschäftsjahr 2011/12 wieder normalisieren, da in unseren Planungen keine größeren, mit WISSMACH vergleichbaren, Akquisitionen berücksichtigt wurden. Aufgrund unserer partnerschaftlichen Geschäftsbeziehungen zu unseren Wholesale Kunden, der vielfältigen Expansionschancen des Retail Bereiches und unserer Erfahrungen im Ausbau der Markenpräsenz, sehen wir uns gut gerüstet, die gesetzten Wachstumsziele zu erreichen.

ERWARTETE ENTWICKLUNG DER ERTRAGS- UND FINANZLAGE

Nach einem überdurchschnittlichen Umsatzanstieg von 14,2% im abgelaufenen Berichtsjahr, unter anderem durch die getätigten Akquisitionen, gehen wir auch für das laufende Geschäftsjahr 2012/13 von weiterem Wachstum auf hohem Niveau aus. Bei unterschiedlichen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in unseren Vertriebsmärkten und sich langsam verbessernder Wachstumszahlen in Deutschland gehen wir von einem Umsatz im Geschäftsjahr 2012/13 zwischen EUR 890 und 900 Mio. aus. Dies würde wieder einem prozentual zweistelligen Umsatzanstieg im Vergleich zum Vorjahr entsprechen.

Die Steigerung des Umsatzes basiert insbesondere auf der Ausweitung der eigenen Verkaufsflächen in den Vorjahren. Alleine im abgelaufenen Geschäftsjahr konnten wir die Anzahl der in Eigenregie geführten Filialen nahezu verdoppeln und damit die eigene Verkaufsfläche um rund 67% vergrößern. Entsprechend wird sich der Anteil des Retail Geschäftes am Konzernumsatz in den Folgejahren weiter erhöhen.

Wir wollen jedoch nicht nur den Umsatz erhöhen, sondern profitabel wachsen und damit das operative Ergebnis verbessern. Nach EUR 99,6 Mio. in 2010/11 und EUR 115,9 Mio. im abgelaufenen Geschäftsjahr streben wir 2012/13 ein operatives Ergebnis (EBIT) zwischen EUR 131 und 135 Mio. an. Basis für die verbesserte Ertragslage ist vor allem der Ausbau des Retail Geschäftes, in dem höhere Margen generiert werden können. Wie bereits dargestellt, ist zu berücksichtigen, dass eine neu eröffnete Filiale anfänglich zwischen 60–80% ihres durchschnittlichen Umsatzes erwirtschaftet, aber in diesem Zeitraum volle Fixkosten wie Personal- und Mietaufwendungen verursacht. Entsprechend wird es auch im Geschäftsjahr 2012/13 weiterhin belastende Effekte aus dem Ausbau des Retail Bereiches geben. Verbunden mit der

Erweiterung unserer Geschäftstätigkeit im In- und Ausland werden die umsatzabhängigen Kosten, z. B. Material- und Transportkosten ebenso ansteigen wie die fixen Kosten, insbesondere Personal- und Mietaufwendungen.

Bei einem nahezu gleichbleibenden Finanzergebnis und einer konstanten Steuerquote auf das Einkommen und den Ertrag gehen wir für das Geschäftsjahr 2012/13 ebenfalls von einer Verbesserung des Ergebnisses nach Steuern und somit des Ergebnisses pro Aktie aus. Wie auch in den Vorjahren wollen wir die Aktionäre am operativen Erfolg der GERRY WEBER International AG beteiligen. Entsprechend soll die Ausschüttungsquote für 2012/13 zwischen 40% und 45% des Jahresüberschusses nach Steuern liegen.

Mit einer Eigenkapitalquote von 75,1%, liquiden Mitteln von EUR 49,2 Mio. und Finanzschulden von EUR 15,3 Mio. gehen wir derzeit nicht von der Aufnahme zusätzlicher finanzieller Mittel aus. Nennenswerte Refinanzierungserfordernisse bestehen derzeit nicht und können bei dem bestehenden Finanzschuldenvolumen als nicht wesentlich angesehen werden. Ferner erwartet der Vorstand der Gesellschaft eine unverändert starke Entwicklung des Cashflows, basierend auf der geplanten verbesserten Ertragsentwicklung sowie der Einhaltung eines strikten Kostenmanagements. Aufgrund des Mittelzuflusses aus unserem operativen Geschäft und unserer Innenfinanzierungsstärke sind wir in der Lage, die geplanten Investitionen uneingeschränkt aus eigenen Mitteln zu realisieren. Das abgelaufene Geschäftsjahr 2011/12 war von weitreichenden Investitionen bedingt durch die Akquisitionen DON GIL und WISSMACH und den damit verbundenen Umwidmungskosten, dem finalen Ausbau unserer Renditeimmobilie Halle 30 sowie weiterer notwendiger Investitionen geprägt. Dies führte zu einem Investitionsvolumen von insgesamt EUR 84,8 Mio. Bei einem organischen Wachstum von rund 65–75 neuen eigenen Geschäften, dem geplanten Ausbau des Wholesale Bereiches sowie der üblichen Ersatzinvestitionen gehen wir für das laufende Geschäftsjahr 2012/13 von einem wesentlich niedrigeren Investitionsvolumen zwischen EUR 25 und 28 Mio. aus.

GESAMTAUSSAGE ZUR PROGNOSTIZIERTEN ENTWICKLUNG

Die GERRY WEBER International AG hat sich in den vergangenen Jahren mit seinen fünf Marken erfolgreich auf den wichtigsten Märkten weiter entwickelt und ist kontinuierlich gewachsen. Neben Umsatz und Profitabilität ist auch der Wert der Gesellschaft am Kapitalmarkt in den letzten Jahren deutlich angestiegen; die Marktkapitalisierung erhöhte sich alleine im letzten Geschäftsjahr 2011/12 um mehr als 60%. Auch in den kommenden Jahren werden wir den operativen Wachstumsweg der Gesellschaft konsequent fortsetzen.

Ziel der GERRY WEBER International AG ist es, ungeachtet der weltweiten wirtschaftlichen Eintrübungen und des Risikos einer steigenden Zurückhaltung der Konsumenten, weiter profitabel zu wachsen. Trotz des schwierigen gesamtwirtschaftlichen Umfeldes sind wir aufgrund der hervorragenden Positionierung unserer fünf Marken, unserer internationalen Wachstumschancen und unserer operativen Stärken zuversichtlich unsere gesetzten Wachstumsziele auch umsetzen zu können. Wir haben uns zum Ziel gesetzt, im Geschäftsjahr 2012/13 den Umsatz auf EUR 890–900 Mio. zu erhöhen, was einer Steigerung von mindestens 10,9% entspricht. Verbunden mit dem Anstieg des Umsatzes, dem Ausbau des Retail Bereiches sowie der Nutzung von Skalen- und Kostendegressionseffekten gehen wir von einer Verbesserung des operativen Ergebnisses (EBIT) zwischen EUR 131 und 135 Mio. für 2012/13 aus und somit einer verbesserten EBIT-Marge zwischen 14,7% und 15,0%. Entsprechend wird sich das Ergebnis pro Aktie erhöhen. Die GERRY WEBER Gruppe hat ihre nationalen und internationalen Wachstumschancen bei weitem noch nicht ausgenutzt und geht auch über das Geschäftsjahr 2012/13 hinaus von einer weiteren durch profitables Wachstum geprägten Geschäftsentwicklung aus.

Konzernabschluss

98 KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

99 KONZERN-GESAMTERGEBNISRECHNUNG

100 KONZERNBILANZ

102 KONZERN-EIGENKAPITAL-VERÄNDERUNGSRECHNUNG

103 SEGMENTINFORMATIONEN

105 KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG

KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

für das Geschäftsjahr 2011/12

in TEUR	Anhang	2011 / 12	2010/11
Umsatzerlöse	(23)	802.289,6	702.729,3
Sonstige betriebliche Erträge	(24)	20.610,4	12.687,7
Bestandsveränderungen	(25)	28.457,2	14.163,2
Materialaufwand	(26)	-404.762,7	-361.519,3
Personalaufwand	(27)	-125.813,2	-103.326,1
Abschreibungen	(28)	-16.335,1	-11.947,6
Sonstige betriebliche Aufwendungen	(29)	-187.632,1	-152.157,2
Sonstige Steuern	(30)	-880,9	-1.022,1
Operatives Ergebnis		*115.933,0*	*99.607,9*
Finanzergebnis	(31)		
Erträge aus Ausleihungen des Finanzanlagevermögens		32,8	42,7
Zinserträge		362,6	877,6
Abschreibungen auf Finanzanlagen		-151,9	-309,1
Nebenkosten des Geldverkehrs		-892,3	-866,0
Zinsaufwendungen		-1.543,6	-1.707,3
		-2.192,4	*-1.962,1*
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit		*113.740,6*	*97.645,8*
Steuern vom Einkommen und Ertrag	(32)		
Steuern des Berichtszeitraums		-34.370,1	-30.886,4
Latente Steuern		-539,6	278,4
		-34.909,7	*-30.608,0*
Jahresüberschuss		*78.830,9*	*67.037,8*
Gewinnvortrag	(33)	31.152,1	23.953,2
Einstellung in die Gewinnrücklagen	(34)	-35.000,0	-30.000,0
Bilanzgewinn		**74.983,1**	**60.991,0**
Ergebnis je Aktie (unverwässert)	(35)	1,72	1,48
Ergebnis je Aktie (verwässert)	(35)	1,72	1,48

KONZERN-GESAMTERGEBNISRECHNUNG

für das Geschäftsjahr 2011/12

in TEUR	**31.10.2012**	31.10.2011
Jahresüberschuss	*78.830,9*	*67.037,8*
Sonstiges Ergebnis		
Währungsumrechnung: Veränderung des im Eigenkapital erfassten Betrags		
Veränderung des Ausgleichspostens aus der Währungsumrechnung ausländischer Tochtergesellschaften	-338,4	-79,3
Cashflow-Hedges: Veränderung des im Eigenkapital erfassten Betrags		
Veränderung des beizulegenden Zeitwerts von zu Sicherungszwecken eingesetzten Derivaten	619,9	3.854,8
Ertragssteuern		
Auf die Bestandteile des sonstigen Ergebnisses entfallende Ertragssteuern	-186,0	-1.156,5
Gesamtergebnis	**78.926,4**	**69.656,8**

KONZERNBILANZ

zum 31. Oktober 2012

AKTIVA

in TEUR	Anhang	31.10.2012	31.10.2011
LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE			
Anlagevermögen	(1)		
Immaterielle Vermögensgegenstände	(a)	48.504,3	19.270,7
Sachanlagen	(b)	159.561,3	117.596,5
Renditeimmobilien	(c)	27.532,0	21.246,4
Finanzanlagen	(d)	2.796,7	2.052,5
Andere langfristige Aktiva			
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	(2)	225,2	107,2
Sonstige Vermögensgegenstände	(3)	0,0	753,1
Ertragsteuerforderungen	(4)	2.179,6	2.661,5
Aktive latente Steuern	(5)	5.244,6	2.910,2
		246.043,6	*166.598,1*
KURZFRISTIGE VERMÖGENSWERTE			
Vorräte	(6)	120.546,0	88.526,7
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände			
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	(7)	54.543,8	56.829,5
Sonstige Vermögensgegenstände	(8)	12.395,7	11.925,6
Markenrechte zur Veräußerung bestimmt	(9)	441,0	0,0
Ertragsteuerforderungen	(10)	493,5	493,1
Liquide Mittel	(11)	49.159,1	90.584,7
		237.579,1	*248.359,6*
Bilanzsumme		**483.622,7**	**414.957,7**

PASSIVA

in TEUR	Anhang	31.10.2012	31.10.2011
EIGENKAPITAL	(12)		
Gezeichnetes Kapital	(a)	45.906,0	45.906,0
Kapitalrücklagen	(b)	102.386,9	102.386,9
Gewinnrücklagen	(c)	140.341,7	105.341,7
Kumulierte erfolgsneutrale Veränderungen gem. IAS 39	(d)	-212,5	-646,4
Fremdwährungsdifferenzen	(e)	-400,5	-62,1
Bilanzgewinn	(f)	74.983,1	60.991,0
		363.004,7	*313.917,1*
LANGFRISTIGE SCHULDEN			
Personalrückstellungen	(13)	190,5	396,2
Sonstige Rückstellungen	(14)	5.005,0	3.105,4
Finanzschulden	(15)	9.857,1	15.214,3
Sonstige Verbindlichkeiten	(16)	11.816,7	0,0
Passive latente Steuern	(5)	8.520,0	4.639,2
		35.389,3	*23.355,1*
KURZFRISTIGE SCHULDEN			
Rückstellungen			
Steuerrückstellungen	(17)	3.699,3	2.514,4
Personalrückstellungen	(18)	12.594,9	12.388,7
Sonstige Rückstellungen	(19)	12.005,1	8.223,6
Verbindlichkeiten			
Finanzschulden	(20)	5.408,0	6.132,1
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	(21)	39.723,2	34.566,8
Sonstige Verbindlichkeiten	(22)	11.798,2	13.859,9
		85.228,7	*77.685,5*
Bilanzsumme		**483.622,7**	**414.957,7**

KONZERN-EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG

für das Geschäftsjahr 2011/12 und 2010/11

in TEUR	Anhang	Gezeichnetes Kapital	Kapital-rücklage	Gewinn-rücklagen	Kumulierte erfolgsneutrale Veränderungen gem. IAS 39	Fremd-währungs-differenzen	Bilanzgewinn	**Eigen-kapital**
Stand 01.11.2011		*45.906,0*	*102.386,9*	*105.341,7*	*-646,4*	*-62,1*	*60.991,0*	*313.917,1*
Gezahlte Dividende							-29.838,9	-29.838,9
Einstellung in die Gewinnrücklagen der AG aus dem Jahresüberschuss				35.000,0			-35.000,0	0,0
Anpassung Fremdwährungs-differenzen						-338,4		-338,4
Erfolgsneutrale Veränderungen gem. IAS 39					433,9			433,9
Jahresüberschuss							78.830,9	78.830,9
Stand 31.10.2012	**(12)**	**45.906,0**	**102.386,9**	**140.341,7**	**-212,5**	**-400,5**	**74.983,1**	**363.004,7**

in TEUR	Anhang	Gezeichnetes Kapital	Kapital-rücklage	Gewinn-rücklagen	Kumulierte erfolgsneutrale Veränderungen gem. IAS 39	Fremd-währungs-differenzen	Bilanzgewinn	**Eigen-kapital**
Stand 01.11.2010		*21.317,2*	*45.039,0*	*98.294,7*	*-3.344,8*	*17,3*	*49.201,4*	*210.524,9*
Gezahlte Dividende							-25.248,3	-25.248,3
Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln		22.953,0		-22.953,0				0,0
Verkauf eigener Aktien		1.635,7	57.348,0					58.983,7
Einstellung in die Gewinnrücklagen der AG aus dem Jahresüberschuss				30.000,0			-30.000,0	0,0
Anpassung Fremdwährungs-differenzen						-79,3		-79,3
Ergfolgsneutrale Veränderung gem. IAS 39					2.698,4			2.698,4
Jahresüberschuss							67.037,8	67.037,8
Stand 31.10.2011	**(12)**	**45.906,0**	**102.386,9**	**105.341,7**	**-646,4**	**-62,1**	**60.991,0**	**313.917,1**

SEGMENTBERICHT NACH GESCHÄFTSBEREICHEN

für das Geschäftsjahr 2011/12

2011/12 in TEUR	Produktion und Wholesale von Damenoberbekleidung	Retail von Damenoberbekleidung	Übrige Segmente	Konsolidierungsbuchungen	**Gesamt**
Umsatzerlöse nach Segmenten	668.824	304.903	0	-171.437	802.290
davon:					
Umsatzerlöse mit externen Dritten	502.815	299.475	0	0	802.290
Intersegmenterlöse	166.009	5.428	0	-171.437	0
EBT (Earnings Before Tax)	93.226	20.131	1.619	-1.235	113.741
Abschreibungen auf Sachanlagen	8.242	8.069	452	-428	16.335
Zinserträge	627	17	0	-281	363
Zinsaufwendungen	1.201	652	0	-309	1.544
Vermögen	343.914	230.764	30.217	-121.272	483.623
Schulden	40.877	196.591	0	-116.850	120.618
Investitionen in das langfristige Vermögen	30.975	55.128	9.422	0	95.525
Anzahl der Mitarbeiter (im Jahresdurchschnitt)	1.313	2.807	1	0	4.121
Erfolgswirksam erfasste Wertminderungen/ -aufholungen					
auf Vorräte	-339	1.556	0	0	1.217
auf Forderungen aus Lieferung und Leistungen	1.153	58	0	0	1.211

2010/11 in TEUR	Produktion und Wholesale von Damenoberbekleidung	Retail von Damenoberbekleidung	Übrige Segmente	Konsolidierungsbuchungen	**Gesamt**
Umsatzerlöse nach Segmenten	613.150	220.640	0	-131.061	702.729
davon:					
Umsatzerlöse mit externen Dritten	484.697	218.032	0	0	702.729
Intersegmenterlöse	128.453	2.608	0	-131.061	0
EBT (Earnings Before Tax)	85.714	7.116	-30	4.846	97.646
Abschreibungen auf Sachanlagen	7.454	4.524	0	-30	11.948
Zinserträge	966	138	0	-226	878
Zinsaufwendungen	1.391	505	0	-189	1.707
Vermögen	355.755	129.825	21.246	-91.868	414.958
Schulden	51.877	98.457	0	-49.294	101.040
Investitionen in das langfristige Vermögen	10.970	16.135	21.246	0	48.351
Anzahl der Mitarbeiter (im Jahresdurchschnitt)	1.289	1.721	1	0	3.011
Erfolgswirksam erfasste Wertminderungen/ -aufholungen					
auf Vorräte	978	-183	0	0	795
auf Forderungen aus Lieferung und Leistungen	-1.284	-55	0	0	-1.339

SEGMENTBERICHT NACH REGIONEN

für das Geschäftsjahr 2011/12

2011 / 12

in TEUR	Inland	Ausland	**Gesamt**
Umsatzerlöse nach Segmenten	490.971	311.319	802.290
Vermögen	435.214	48.409	483.623
Schulden	92.935	27.683	120.618
Investitionen in das langfristige Vermögen	79.408	16.117	95.525
Anzahl der Mitarbeiter im Jahresdurchschnitt	2.942	1.179	4.121

2010 / 11

in TEUR	Inland	Ausland	**Summe**
Umsatzerlöse nach Segmenten	420.835	281.894	702.729
Vermögen	378.097	36.861	414.958
Schulden	67.121	33.919	101.040
Investitionen in das langfristige Vermögen	44.144	4.207	48.351
Anzahl der Mitarbeiter im Jahresdurchschnitt	2.085	926	3.011

KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG

für das Geschäftsjahr 2011/12

in TEUR	**2011/12**	2010/11
Operatives Ergebnis	115.933,0	99.607,9
Abschreibungen	16.335,0	11.947,6
Gewinn/Verlust aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	522,1	1.653,4
Zunahme/Abnahme des Vorratsvermögens	-23.904,6	-15.272,7
Zunahme/Abnahme der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	3.642,9	843,3
Zunahme/Abnahme der übrigen Aktiva, die nicht der Investitions- und Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	0,5	3.398,6
Zunahme/Abnahme der Rückstellungen	4.260,6	2.589,2
Zunahme/Abnahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	1.694,9	1.353,3
Zunahme/Abnahme der übrigen Passiva, die nicht der Investitions- und Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	-4.719,7	-657,1
Ertragsteuerzahlungen	-32.703,8	-32.110,9
Sonstige nicht zahlungswirksame Aufwendungen/Erträge	0,0	-2.104,9
Mittelzufluss aus operativer Geschäftstätigkeit	*81.060,9*	*71.247,7*
Erträge aus Ausleihungen	32,8	42,7
Zinserträge	362,6	877,6
Nebenkosten des Geldverkehrs	-892,3	-866,0
Zinsaufwendungen	-1.543,6	-1.707,3
Mittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit	*79.020,4*	*69.594,7*
Einzahlungen für Abgänge von Sachanlagevermögen und immateriellem Anlagevermögen	86,8	173,9
Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen und das immaterielle Anlagevermögen	-56.413,0	-30.572,6
Auszahlungen für den Erwerb von vollkonsolidierten Unternehmen und sonstiger Geschäftseinheiten, abzgl. übernommener Zahlungsmittel	-20.589,0	-418,0
Auszahlungen für Investitionen in Renditeimmobilien	-6.714,5	-12.613,6
Einzahlungen aus Abgängen von Finanzanlagevermögen	169,9	175,9
Auszahlungen für Investitionen in das Finanzanlagevermögen	-1.066,1	-1.164,8
Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit	*-84.525,9*	*-44.419,2*
Auszahlung Dividende	-29.838,9	-25.248,3
Einzahlungen aus dem Verkauf eigener Aktien	0,0	58.983,7
Einzahlungen/Auszahlungen für Aufnahme bzw. Tilgung von Finanzkrediten	-6.081,2	-14.243,5
Mittelzufluss/-abfluss aus der Finanzierungstätigkeit	*-35.920,1*	*19.491,9*
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestandes	-41.425,6	44.667,4
Finanzmittelbestand am Anfang des Geschäftsjahres	90.584,7	45.917,3
Finanzmittelbestand am 31.10.2012	**49.159,1**	**90.584,7**

Konzernanhang

für das Geschäftsjahr 2011/12

107 A. ALLGEMEINE ANGABEN

117 B. BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSGRUNDSÄTZE

125 C. ERLÄUTERUNGEN ZUR BILANZ

137 D. ERLÄUTERUNGEN ZUR GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

142 E. SICHERUNGSPOLITIK UND FINANZDERVIATE

145 F. ERLÄUTERUNGEN ZUR KAPITALFLUSSRECHNUNG

146 G. SEGMENTBERICHTERSTATTUNG

146 H. SONSTIGE ANGABEN UND ERLÄUTERUNGEN

A. ALLGEMEINE ANGABEN

UNTERNEHMENSDATEN

Die GERRY WEBER International AG mit dem Sitz Neulehenstraße 8, D-33790 Halle / Westfalen, ist eine beim Handelsregister des Amtsgerichts Gütersloh unter HRB 4779 eingetragene Aktiengesellschaft deutschen Rechts, deren Aktien zum regulierten Markt im Transparenz-Level Prime Standard an der Börse in Frankfurt und darüber hinaus an der Börse in Düsseldorf zugelassen sind.

Die Hauptaktivitäten des Konzerns werden im Rahmen der Segmentberichterstattung beschrieben.

Das Geschäftsjahr umfasst den Zeitraum 1. November 2011 bis 31. Oktober 2012 (Vorjahr: 1. November 2010 bis 31. Oktober 2011).

GRUNDLAGEN DER RECHNUNGSLEGUNG

Der Konzernabschluss der GERRY WEBER International AG zum 31. Oktober 2012 als Mutterunternehmen ist gemäß der EU-Verordnung (EG) Nr. 1606/2002 in Verbindung mit § 315a Abs. 1 Handelsgesetzbuch (HGB) nach den International Financial Reporting Standards (IFRS), wie sie in der Europäischen Union anzuwenden sind, erstellt. Die Bezeichnung IFRS umfasst auch die noch gültigen International Accounting Standards (IAS), die Interpretationen des International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC) sowie die des ehemaligen Standing Interpretations Committee (SIC). Alle für das Geschäftsjahr 2011/12 verbindlichen IFRS-Standards wurden vorbehaltlich der Anerkennung durch die Europäische Union angewendet.

NEUE, ERSTMALIG IM GESCHÄFTSJAHR 2011/12 ANZUWENDENDE VORSCHRIFTEN DES IASB

Folgende Rechnungslegungsvorschriften bzw. Ergänzungen bestehender Vorschriften waren erstmals verpflichtend für das Geschäftsjahr vom 1. November 2011 bis zum 31. Oktober 2012 anzuwenden:

Neue Regelungen			Auswirkungen auf den GERRY WEBER Konzern
IFRS 7	Finanzinstrumente: Angaben	Angaben zum Transfer von Finanzinstrumenten	keine Auswirkung
IAS 24	Angaben über Beziehungen zu nahestehenden Unternehmen und Personen	Erweiterung der Angabepflichten für Unternehmen der öffentlichen Hand	keine Auswirkung
IFRIC 14	IAS 19 – Die Begrenzung eines leistungsorientierten Vermögenswertes, Mindestdotierungsverpflichtungen und ihre Wechselwirkung	Regelungen in Bezug auf Vorauszahlungen im Zusammenhang mit Mindestdotierungsverpflichtungen	keine Auswirkung
Improvement Projekt 2010	IFRS 1, IFRS 3, IFRS 7, IAS 1, IAS 24, IAS 27, IFRIC 13		keine wesentliche Auswirkung

NEUE, NOCH NICHT IM GESCHÄFTSJAHR 2011/12 ANZUWENDENDE VORSCHRIFTEN DES IASB

Nicht angewendete Regelungen			Veröffentlicht durch das IASB	Erstanwendungszeitpunkt	Anerkennung durch die EU-Kommission	Voraussichtliche Auswirkung auf den GERRY WEBER Konzern
IFRS 1	Erstmalige Anwendung der International Financial Reporting Standards	Regelungen zur Hyperinflation und Beseitigung fixer Daten	20.12.2010	01.07.2011	bislang noch nicht	keine wesentliche Auswirkung
IFRS 1	Erstmalige Anwendung der International Financial Reporting Standards	Regelung hinsichtlich prospektiver Anwendung von IAS 20	13.03.2012	01.01.2013	bislang noch nicht	keine wesentliche Auswirkung
IFRS 7	Finanzinstrumente: Angaben	Angaben zur Saldierung von finanziellen Vermögenswerten und finanziellen Schulden	16.12.2011	01.01.2013	bislang noch nicht	Erweiterung der Angabepflichten im Anhang
IFRS 9	Finanzinstrumente	Regelungen zur Bilanzierung von Finanzinstrumenten mit einer Bewertung zu fortgeführten Anschaffungskosten oder dem beizuliegenden Zeitwert	12.11.2009 und 28.10.2010	01.01.2015	bislang noch nicht	Veränderung der Erfassung von als zur Veräußerung verfügbar eingestufter Finanzinstrumente, Auswirkungen unwesentlich
IFRS 10	Konzernabschlüsse	Leitlinien zur Abgrenzung des Konsolidierungskreises	12.05.2011	01.01.2013	bislang noch nicht	keine wesentliche Auswirkung
IFRS 11	Gemeinsame Vereinbarungen	Regelungen zur bilanziellen Abbildung von Gemeinschaftsunternehmen	12.05.2011	01.01.2013	bislang noch nicht	keine wesentliche Auswirkung
IFRS 12	Angaben zu Beteiligung an anderen Unternehmen	Angabeerfordernisse hinsichtlich gehaltener Anteile an anderen Unternehmen	12.05.2011	01.01.2013	bislang noch nicht	Erweiterung der Angabepflichten im Anhang
IFRS 13	Bemessung des beizulegenden Zeitwertes	Vereinheitlichung der Vorschriften zur Ermittlung des beizulegenden Zeitwertes	12.05.2011	01.01.2013	bislang noch nicht	keine wesentliche Auswirkung
IAS 1	Darstellung des Abschlusses	Darstellung des Other Comprehensive Income	28.07.2011	01.07.2012	05.06.2012	keine wesentliche Auswirkung
IAS 12	Ertragsteuern	Bilanzierung latenter Steuern auf als Finanzinvestition gehaltene Immobilien und neu bewertetes Sachanlagevermögen	20.12.2010	01.01.2012	bislang noch nicht	keine wesentliche Auswirkung
IAS 19	Leistungen an Arbeitnehmer	Abschaffung der Korridormethode im Rahmen der Bewertung der Pensionsverpflichtungen sowie Erweiterung der Angabeerfordernisse	16.06.2011	01.01.2013	05.06.2012	Erhöhung der Eigenkapitalvolatilität aufgrund des Wegfalls des Glättungseffektes durch die Korridormethode
IAS 27	Separate Abschlüsse	Überarbeitung der Konsolidierungsregelungen und Übernahme in den IFRS 10	12.05.2011	01.01.2013	bislang noch nicht	keine wesentliche Auswirkung
IAS 28	Anteile an assoziierten Unternehmen und Joint Ventures	Überarbeitung der Bilanzierungsregelungen von assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen	12.05.2011	01.01.2013	bislang noch nicht	keine wesentliche Auswirkung
IAS 32	Finanzinstrumente: Darstellung	Angaben zur Saldierung von finanziellen Vermögenswerten und finanziellen Schulden	16.12.2011	01.01.2014	bislang noch nicht	keine wesentliche Auswirkung
IFRIC 20	Abraumkosten in der Produktionsphase einer über Tagebau erschlossenen Mine	Regelungen zur Bilanzierung von separatem Nutzen aus Abraumaktivitäten	19.10.2011	01.01.2013	bislang noch nicht	keine wesentliche Auswirkung
Improvement-Projekt 2011	IFRS 2, IFRS 3, IFRS 8, IFRS 13, IAS 1, IAS 7, IAS 12, IAS 16, IAS 24, IAS 36		03.05.2012 (Entwurf)	01.01.2014	bislang noch nicht	keine wesentliche Auswirkung

Eine Anwendung ist erstmals für das jeweilige Jahr der Inkraftsetzung beabsichtigt.

Darüber hinaus wurden weitere Standards und Interpretationen sowie deren Änderungen verabschiedet, deren Anwendung für die GERRY WEBER International AG keine wesentlichen Auswirkungen haben werden.

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

Die Gewinn- und Verlustrechnung ist nach dem Gesamtkostenverfahren aufgestellt.

KONSOLIDIERUNGSKREIS

Der Konzernabschluss umfasst die GERRY WEBER International AG als Muttergesellschaft sowie die nachfolgend aufgeführten Tochtergesellschaften:

- GERRY WEBER Life-Style Fashion GmbH, Halle/Westfalen,
- TAIFUN-Collection GERRY WEBER Fashion GmbH, Halle/Westfalen,
- SAMOON-Collection Fashion-Concept GERRY WEBER GmbH, Halle/Westfalen,
- GERRY WEBER Retail GmbH, Halle/Westfalen,
- Energieversorgungsbetrieb GERRY WEBER GmbH, Halle/Westfalen,
- GERRY WEBER Fashion Iberica S.L., Palma de Mallorca, Spanien,
- GERRY WEBER FAR EAST LIMITED, Hongkong, China,
- GERRY WEBER France S.A.R.L., Paris, Frankreich,
- GERRY WEBER Denmark ApS, Albertslund, Dänemark,
- GERRY WEBER Dis Ticaret Ltd. Sirkuti, Istanbul, Türkei,
- GERRY WEBER Ireland Ltd., Dublin, Irland,
- GERRY WEBER Support S.R.L., Bukarest, Rumänien,
- GERRY WEBER GmbH, Wien, Österreich,
- GERRY WEBER UK Ltd., London, Großbritannien,
- GERRY WEBER Belgien GmbH, Raeren, Belgien,
- GERRY WEBER Asia Ltd., Hongkong, VR China,
- GERRY WEBER Shanghai Co. Ltd., Shanghai, VR China,
- GERRY WEBER Switzerland AG, Zürich, Schweiz,
- GERRY WEBER Polska Sp. z o.o., Warschau, Polen,
- GERRY WEBER Retail Stores Verwaltungs GmbH, Halle/Westfalen,
- GW Media GmbH, Halle/Westfalen,
- GERRY WEBER Incompany B.V., Amsterdam, Niederlande,
- GERRY WEBER Retail B.V., Amsterdam, Niederlande.

Die Beteilungsquote an den beiden niederländischen Gesellschaften beträgt jeweils 51%. Die Beteiligungsquote an den übrigen Gesellschaften beträgt jeweils 100%.

Der Konsolidierungskreis wurde durch Gründung der GW Media GmbH und durch den Erwerb der GERRY WEBER Incompany B.V. und der GERRY WEBER Retail B.V. gegenüber dem Vorjahr um drei Gesellschaften erweitert.

KONSOLIDIERUNGSGRUNDSÄTZE

Die Vermögenswerte und Schulden der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen werden nach den für den GERRY WEBER International AG Konzern einheitlichen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden angesetzt.

Die Kapitalkonsolidierung erfolgt durch Verrechnung der Beteiligungsbuchwerte mit dem anteiligen neu bewerteten Eigenkapital der Tochterunternehmen zum Zeitpunkt ihres Erwerbs. Positive Unterschiedsbeträge werden entsprechend IFRS 3 unter den immateriellen Vermögenswerten als Geschäfts- oder Firmenwert aktiviert. Negative Unterschiedsbeträge wurden direkt erfolgswirksam über die Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Für Unternehmenserwerbe vor dem 1. November 2004 wurde auf die retrospektive Anwendung von IFRS 3 verzichtet. Die bisherige Kapitalkonsolidierung nach den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften wurde beibehalten. Daher wurden für alle Konsolidierungsvorgänge vor dem 1. November 2004 die nach dem deutschen Handelsgesetzbuch ermittelten, fortgeschriebenen, ausgewiesenen und vollständig abgeschriebenen Geschäfts- oder Firmenwerte in Höhe von TEUR 264 beibehalten. Daneben wurde die nach den deutschen Rechnungslegungsgrundsätzen vorgenommene erfolgsneutrale Verrechnung mit Rücklagen von Geschäfts- oder Firmenwerten in Höhe von TEUR 4.120 beibehalten. Die Darstellung der Rücklagen und des Gewinnvortrags wurde hierbei auf die zum 1. Januar 2004 bestehenden Eigenkapitalverhältnisse des Mutterunternehmens angepasst.

Umsätze, Aufwendungen und Erträge sowie Forderungen und Verbindlichkeiten und Haftungsverhältnisse zwischen den einbezogenen Konzerngesellschaften werden aufgerechnet und Zwischenergebnisse eliminiert. Auf die Konsolidierungsvorgänge werden die erforderlichen Steuerabgrenzungen vorgenommen.

WÄHRUNGSUMRECHNUNG

Die Konzernwährung ist der Euro (EUR).

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

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

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

Währungen		Stichtagskurs		Jahresdurchschnittskurs	
1 EUR in		31.10.2012	31.10.2011	2011/12	2010/11
Dänemark	DKK	7,45980	7,44200	7,44011	7,45318
Großbritannien	GBP	0,80645	0,87310	0,81820	0,86792
Hong Kong	HKD	10,0697	10,87350	10,03247	10,84006
Kanada	CAN	1,30050	1,39300	1,29819	1,37381
Rumänien	RON	4,54200	4,33480	4,43032	4,23045
Türkei	TRY	2,33120	2,45630	2,33742	2,25738
USA	USD	1,29930	1,40010	1,29217	1,39293
China	CNY	8,10410	9,07149	8,17533	8,90000
Schweiz	CHF	1,20760	1,21900	1,20898	1,24790
Polen	PLN	4,13900	4,34470	4,24118	3,67593

UNTERNEHMENSZUSAMMENSCHLÜSSE GEM. IFRS 3

Transaktion 1

Mit Erwerbszeitpunkt zum 29. November 2011 hat die GERRY WEBER GmbH, Wien folgende Vermögenswerte der DON GIL Textilhandel GmbH, Wien, Österreich, übernommen.

- sämtliche zum Unternehmen gehörenden „Immaterialgüterrechte“,
- die Rechte an der verwendeten Software, insbesondere die Softwarelizenzverträge,
- die Kundendaten und die Kundendatenbank,
- das Warenlager,
- 29 Mietverträge, einschließlich etwaiger Sicherheitsleistungen,
- in den Bestandsobjekten befindliche Betriebs- und Geschäftsausstattung.

Bei diesen Vermögenswerten handelt es sich um einen Geschäftsbetrieb im Sinne des IFRS 3.3.

Der Grund für den Erwerb war die Erweiterung der Einzelhandelsflächen in bester Lage in österreichischen Städten.

Der vereinbarte Kaufpreis für die genannten Vermögenswerte betrug EUR 6,1 Mio. und wurde ausschließlich in Form von Zahlungsmitteln geleistet. Der Kaufpreis ist endgültig und unterliegt keinen nachträglichen bedingten Anpassungen. Es ergeben sich keine Eventualverpflichtungen oder -forderungen. Der Kaufpreis wurde aus eigenen Mitteln finanziert.

Der resultierende Goodwill – als Residualgröße aus der Differenz der materiellen und immateriellen Vermögenswerte abzüglich der Schulden, bewertet zu Zeitwerten, einerseits und den Anschaffungskosten andererseits – beträgt rund EUR 2,1 Mio. Der Goodwill repräsentiert im Wesentlichen die zusätzlichen Verkaufschancen von GERRY WEBER Produkten.

Die Buchwerte und die beizulegenden Zeitwerte stellen sich wie folgt dar:

TEUR	Buchwert	Anpassung	Zeitwert
Kaufpreis			6.100
Erworbenes Vermögen			
Markenrechte	0	441	441
Kundenbeziehungen	0	1.156	1.156
Mietverträge	0	1.032	1.032
Mietereinbauten und Betriebs- und Geschäftsausstattung	216	0	216
Vorräte	408	0	408
Aktive latente Steuern	0	1.259	1.259
Passive latente Steuern	0	-547	-547
Erworbenes Nettovermögen	*624*	*3.341*	*3.965*
Positiver Unterschiedsbetrag			**2.135**

Die Don Gil Textilhandel GmbH verfügte über Stammkunden, so dass die Definitions- und Ansatzkriterien eines immateriellen Vermögenswerts erfüllt sind. Die Kundenbeziehungen wurden daher separat vom Goodwill angesetzt und bewertet. Für die Kundenbeziehungen wurde zum 29. November 2011 ein beizulegender Zeitwert in Höhe von TEUR 1.156 ermittelt.

Die GERRY WEBER AG hat 29 Mietverträge der Don Gil übernommen. Der Vorteil der Mietverträge ergibt sich aus den ersparten Suchkosten, so dass der beizulegende Zeitwert des Vermögenswerts mit Hilfe eines kostenorientierten Verfahrens ermittelt wurde. Für die vorteilhaften Mietverträge wurde zum 29. November 2011 ein beizulegender Zeitwert in Höhe von TEUR 1.032 ermittelt.

Mit den erworbenen Einzelhandelsgeschäften wurden im Zeitraum vom 29. November 2011 bis 31. Oktober 2012 ein Umsatz in Höhe von TEUR 6.749 bei einem Ergebnis in Höhe von TEUR -2.223 erzielt. Wenn die Transaktionen schon zu Beginn des Geschäftsjahres stattgefunden hätten, würde sich für den GERRY WEBER Konzern ein Pro-Forma-Konzernumsatzbeitrag in Höhe von TEUR 7.203 und ein Pro-Forma-Konzernergebnisbeitrag in Höhe von TEUR -2.372 ergeben.

Transaktion 2

Mit Erwerbszeitpunkt zum 15. März 2012 hat die GERRY WEBER Retail GmbH nachfolgend zusammengefasste Vermögenswerte und Verpflichtungen der Wissmach Modefilialen GmbH in Ulm, übernommen:

- Mietverträge für 174 Filialen,
- Verpflichtung zur Übernahme von Mietzahlungen für 30 Filialen bis 31. Mai 2012,
- die Kundendaten aus einem Kundenbindungsprogramm,
- das Warenlager einschließlich Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe,
- die Mietereinbauten sowie Betriebs- und Geschäftsausstattung der Filialen.

Bei den erworbenen Vermögenswerten der Wissmach Modefilialen GmbH handelt es sich um einen Geschäftsbetrieb im Sinne des IFRS 3.3.

Der Grund für den Erwerb war die Erweiterung der Einzelhandelsflächen in bester Lage in deutschen Städten. Es wurden 174 Mietverträge der Gesellschaft übernommen.

Der vereinbarte Kaufpreis für die genannten Vermögenswerte betrug insgesamt EUR 8,7 Mio. und wurde ausschließlich in Form von Zahlungsmitteln geleistet.

Der Kaufpreis ist endgültig und unterliegt keinen nachträglichen bedingten Anpassungen. Es ergeben sich keine Eventualverpflichtungen oder -forderungen. Der Kaufpreis wurde aus eigenen Mitteln finanziert.

Der aus der Kaufpreisverteilung resultierende Goodwill beträgt EUR 0,8 Mio. Der Goodwill repräsentiert im Wesentlichen die zusätzlichen Verkaufschancen von GERRY WEBER Produkten.

Die Buchwerte und die beizulegenden Zeitwerte stellen sich wie folgt dar:

TEUR	Buchwert	Anpassung	Zeitwert
Kaufpreis			8.733
Erworbenes Vermögen			
Kundenbeziehungen	0	1.100	1.100
Mietverträge	0	2.986	2.986
Nutzungsrecht	0	197	197
Mietereinbauten und Betriebs- und Geschäftsausstattung	715	0	715
Vorräte	3.733	0	3.733
Verbindlichkeiten Mietzahlungen	0	-375	-375
Rückbauverpflichtungen	0	-770	-770
Aktive latente Steuern	0	725	725
Passive latente Steuern	0	-349	-349
Erworbenes Nettovermögen	*4.448*	*3.514*	*7.962*
Positiver Unterschiedsbetrag			**771**

Die Wissmach Modefilialen GmbH verfügte über Stammkunden, zum einen über das Kundenbindungsprogramm im Stationärhandel, zum anderen hinsichtlich der Wiederbesteller im Onlinehandel. Definitions- und Ansatzkriterien eines immateriellen Vermögenswerts wurden erfüllt. Die Kundenbeziehungen sind daher separat vom Goodwill angesetzt und bewertet. Für die Kundenbeziehungen wurde zum 15. März 2012 ein beizulegender Zeitwert in Höhe von TEUR 1.100 ermittelt.

Die GERRY WEBER Retail GmbH hat 174 Mietverträge der Wissmach Modefilialen GmbH übernommen. Der Vorteil der Mietverträge ergibt sich aus den ersparten Suchkosten, so dass der beizulegende Zeitwert des Vermögenswerts mit Hilfe eines kostenorientierten Verfahrens ermittelt wurde. Für die Mietverträge wurde zum 15. März 2012 ein beizulegender Zeitwert in Höhe von TEUR 2.986 ermittelt.

Die Vorräte wurden im Rahmen der Übernahme zum Zeitwert bewertet, so dass der Buchwert dem Zeitwert entspricht.

Mit den erworbenen Einzelhandelsgeschäften wurde im Zeitraum vom 15. März bis 31. Oktober 2012 ein Umsatz in Höhe von TEUR 25.381 bei einem EBIT in Höhe von TEUR -2.613 erzielt. Wenn die Transaktion schon zum Beginn des Geschäftsjahres stattgefunden hätte, würde sich für den GERRY WEBER Konzern ein Pro-Forma-Konzernumsatzbeitrag in Höhe von TEUR 41.972 und ein Pro-Forma-Konzernergebnisbeitrag in Höhe von TEUR -2.963 ergeben.

Transaktion 3

Mit Erwerbszeitpunkt zum 31. August 2012 hat die GERRY WEBER International AG 51 % der Anteile an der GERRY WEBER Retail B.V. und der GERRY WEBER Incompany B.V. von der Blom Modegroep B.V., Laren / Niederlande erworben. Die erworbenen Gesellschaften betreiben Einzelhandel mit Textilien und verfügen über 25 Einzelhandelsgeschäfte und 15 Concessionflächen in den Niederlanden.

Der Grund für den Erwerb war der Zugang zu Einzelhandelsflächen in bester Lage in niederländischen Großstädten sowie zu Concessionflächen in den Niederlanden.

Der Kaufpreis für 51 % der Anteile an der GERRY WEBER Retail B.V. beträgt EUR 6,6 Mio. Für 51 % der Anteile an der GERRY WEBER Incompany B.V. betrug der Kaufpreis EUR 1,4 Mio. Die Kaufpreise waren bzw. sind jeweils in zwei im Kaufvertrag bezifferten Teilbeträgen zum 31. August 2012 und zum 28. Februar 2013 zu leisten und wurden bzw. werden ausschließlich in Form von Zahlungsmitteln geleistet. Der erste Teil der Kaufpreiszahlungen wurde aus eigenen Mitteln finanziert.

Zudem besteht hinsichtlich der jeweils ausstehenden 49 % der Geschäftsanteile an der GERRY WEBER Retail B.V. und der GERRY WEBER Incompany B.V. für die GERRY WEBER AG eine Kaufoption im Zeitraum zwischen dem 1. November 2016 und dem 30. April 2017 sowie eine Verkaufsoption der Verkäuferin in der Zeit vom 1. Mai bis 31. Oktober 2017.

Der Kaufpreis entspricht in beiden Fällen dem 9-fachen EBIT zum 31.10.2016, mindestens jedoch EUR 8 Mio. für die ausstehenden Anteile beider Gesellschaften insgesamt.

Folgende Parameter lagen der Bewertung zu Grunde:

TEUR	GW Retail	GW Incompany
Erwartetes EBIT 2016	2.874	432
9-faches EBIT bei Anteil von 49 %	12.673	1.906
Diskontierungsfaktor	0,78	0,78
Kaufpreisverbindlichkeit	9.899	1.488

Bei Veränderungen der Erwartungen und / oder Prämissen würde sich die erwartete Kaufpreisverbindlichkeit entsprechend verändern. Im Zeitraum von der Erstkonsolidierung bis zum Bilanzstichtag haben sich die Erwartungen und Prämissen nicht geändert.

Unter Berücksichtigung dieser Option beträgt der Kaufpreis für sämtliche Anteile an der GERRY WEBER Retail B.V. EUR 16,5 Mio. und für die GERRY WEBER Incompany B.V. EUR 2,9 Mio.

Der aus der Kaufpreisverteilung resultierende Goodwill beträgt unter Berücksichtigung aktiver und passiver latenter Steuern

- EUR 10,7 Mio. für die GERRY WEBER Retail B.V. und
- EUR 1,2 Mio. für die GERRY WEBER Incompany B.V.

Der Goodwill repräsentiert im Wesentlichen die zusätzlichen Verkaufschancen von GERRY WEBER Produkten.

Die Buchwerte und die beizulegende Zeitwerte stellen sich wie folgt dar:

1. GERRY WEBER Retail B.V.

TEUR	Buchwert	Anpassung	Zeitwert
Kaufpreis			16.488
Erworbenes Vermögen			
Anlagevermögen	2.068	0	2.068
Vorräte	2.912	0	2.912
Forderungen	768	0	768
Liquide Mittel	222	0	222
Kundenbeziehungen	0	4.825	4.825
Mietverträge	0	1.231	1.231
Betriebs- und Geschäftsausstattung	0	291	291
Verbindlichkeiten	-4.407	-276	-4.683
Aktive latente Steuern	0	83	83
Passive latente Steuern	0	-1.904	-1.904
Erworbenes Nettovermögen	*1.563*	*4.250*	*5.813*
Positiver Unterschiedsbetrag			**10.675**

2. GERRY WEBER Incompany B.V.

TEUR	Buchwert	Anpassung	Zeitwert
Kaufpreis			2.886
Erworbenes Vermögen			
Anlagevermögen	8	0	8
Vorräte	1.061	0	1.061
Übrige Aktiva	1.034	0	1.034
Liquide Mittel	422	0	422
Kundenbeziehungen	0	291	291
Verbindlichkeiten	-1.004	0	-1.004
Passive latente Steuern	0	-87	-87
Erworbenes Nettovermögen	*1.521*	*204*	*1.725*
Positiver Unterschiedsbetrag			**1.161**

Die GERRY WEBER Retail B.V. und die GERRY WEBER Incompany B.V. verfügen über Stammkunden, auch wenn kein Kundenbindungsprogramm besteht. Definitions- und Ansatzkriterien eines immateriellen Vermögenswerts sind erfüllt. Die Kundenbeziehungen sind daher separat vom Goodwill angesetzt und bewertet. Für die Kundenbeziehungen der GERRY WEBER Retail B.V. wurde zum 31. August 2012 ein beizulegender Zeitwert in Höhe von TEUR 4.825 ermittelt. Der beizulegende Zeitwert der Kundenbeziehungen der GERRY WEBER Incompany B.V. zum 31. August 2012 betrug TEUR 291.

Die GERRY WEBER Retail B.V. hat 25 Mietverträge, die GERRY WEBER Incompany B.V. 15 Mietverträge über Concessionflächen. Den Vorteil aus der gebündelten Übernahme der Verträge bilden ersparte Such- und Maklerkosten, so dass der beizulegende Zeitwert der Vermögenswerte mit Hilfe eines kostenorientierten Verfahrens ermittelt wurde. Für die vorteilhaften Mietverträge der GW Retail wurde zum 31. August 2012 ein beizulegender Zeitwert in Höhe von insgesamt TEUR 1.231 ermittelt.

Mit den beiden niederländischen Gesellschaften wurde im Zeitraum vom 1. September bis 31. Oktober 2012 ein Umsatz in Höhe von TEUR 5.087 bei einem EBIT in Höhe von TEUR 1.746 erzielt. Wenn die niederländischen Gesellschaften schon zum Beginn des Geschäftsjahres zum GERRY WEBER Konzern gehört hätten, würde sich ein Pro-Forma-Konzernumsatzbeitrag in Höhe von TEUR 23.376 und ein Pro-Forma- Konzernergebnisbeitrag in Höhe von TEUR 1.503 ergeben.

B. BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSGRUNDSÄTZE

ALLGEMEINE GRUNDSÄTZE

Die Erstellung des Konzernabschlusses erfolgt grundsätzlich unter Anwendung des Anschaffungskostenprinzips. Hiervon ausgenommen sind derivative Finanzinstrumente.

GESCHÄFTS- UND FIRMENWERTE

Geschäfts- oder Firmenwerte, die im Rahmen der Kapitalkonsolidierung entstehen und den Überschuss der Anschaffungskosten eines Unternehmenserwerbes über den dem Konzern zustehenden Anteil am beizulegenden Zeitwert des Reinvermögens des Tochterunternehmens darstellen, werden gemäß den Vorschriften von IFRS 3 aktiviert und einem jährlichen Wertminderungstest unterzogen sowie immer dann, wenn Anzeichen für eine Wertminderung vorliegen.

SONSTIGE IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE

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

Entwicklungskosten wurden wie Forschungskosten gemäß IAS 38 als laufender Aufwand berücksichtigt, da die Aktivierungsvoraussetzungen des IAS 38 nicht vorliegen. Es handelt sich im Wesentlichen um die Kosten der Entwicklung der Kollektionen.

In dem Posten sind exklusive Belieferungsrechte für fremdbetriebene Houses of GERRY WEBER enthalten.

Weiterhin enthält der Posten ersparte Suchkosten im Zusammenhang mit übernommenen Mietverhältnissen.

Bei zwei Ladenlokalen, die im Rahmen der Übernahme aller Anteile an der Castro Deutschland GmbH & Co. KG, Köln, übernommen wurden, werden Mietpreise, die deutlich unter dem Marktniveau liegen, bezahlt. Diese Vorteile wurden mit dem Barwert aktiviert. Der Barwert wurde an Hand der Restlaufzeit der Mietverträge (Vertrag 1 bis 2026; Vertrag 2 bis 2021) mit einem Abzinsungsfaktor in Höhe von 5 % ermittelt. Die als abnutzbare immaterielle Vermögenswerte ausgewiesenen vorteiligen Mietverhältnisse werden über die Restlaufzeit der Mietverträge linear abgeschrieben. Der sich ergebende Aufwand wird unter dem Posten Abschreibungen in der Gewinn- und Verlustrechnung berücksichtigt.

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

	Nutzungsdauer
Software	3–5 Jahre
Belieferungsrechte	3–5 Jahre
Mietrechte	5–15 Jahre
Ersparte Suchkosten	5–15 Jahre
Kundenstämme	5–10 Jahre

SACHANLAGEN

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

Die Anschaffungskosten enthalten den Anschaffungspreis, die Nebenkosten sowie die Kostenminderungen. In die Herstellungskosten der selbst erstellten Anlagen werden neben den direkt zurechenbaren Kosten auch anteilige Gemeinkosten einbezogen. Fremdkapitalkosten werden nicht berücksichtigt. Bei den Mietereinbauten wurden auch Demontagekosten mit ihrem Barwert aktiviert. Als Zinssatz wurden 4,77% (Vorjahr: 5,15%) p.a. berücksichtigt.

Investitionsbezogene Zuwendungen der öffentlichen Hand sind nicht vereinnahmt worden.

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

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

Außerplanmäßige Abschreibungen auf Sachanlagen werden gemäß IAS 36 vorgenommen, sofern notwendig.

Fremdkapitalkosten werden sowohl bei den sonstigen immateriellen Vermögensgegenständen als auch beim Sachanlagevermögen direkt erfolgswirksam erfasst.

RENDITEIMMOBILIEN

Renditeimmobilien werden gem. IAS 40 ausgewiesen. Die Bilanzierung folgt der Anschaffungskostenmethode mit einer linearen Abschreibung des Gebäudes über die Nutzungsdauer von 50 Jahren.

FINANZINSTRUMENTE

Finanzinstrumente werden nach IAS 39 in die folgenden Kategorien unterteilt:

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

Die Klassifizierung hängt vom jeweiligen Zweck ab, für den die finanziellen Vermögenswerte erworben wurden und wird zu jedem Stichtag überprüft.

Soweit nicht anders vermerkt, handelt es sich bei den Finanzinstrumenten auf der Aktivseite um Kredite sowie Forderungen und bei den Finanzinstrumenten der Passivseite um finanzielle Verbindlichkeiten, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden. Der Buchwert entspricht dem Zeitwert.

Finanzielle Vermögenswerte umfassen neben originären auch derivative Ansprüche oder Verpflichtungen. Derivative Finanzinstrumente werden zur Sicherung von Bilanzpositionen und zukünftigen Zahlungsströmen eingesetzt.

Alle Käufe und Verkäufe von finanziellen Vermögenswerten werden zum Handelstag angesetzt, dem Tag, an dem sich der Konzern zum Kauf bzw. Verkauf des Vermögenswertes verpflichtet hat.

Finanzinstrumente werden zu fortgeführten Anschaffungskosten (unter Beachtung der Effektivzinsmethode) oder zum beizulegenden Zeitwert bilanziert. Sie werden ausgebucht, wenn die Rechte auf Zahlungen aus dem Investment erloschen sind oder übertragen wurden und die GERRY WEBER International AG im Wesentlichen alle Risiken und Chancen, die mit dem Eigentum verbunden sind, übertragen hat.

Die fortgeführten Anschaffungskosten eines finanziellen Vermögenswerts oder einer finanziellen Schuld ermitteln sich unter Beachtung der Effektivzinsmethode als der Betrag, mit dem ein finanzieller Vermögenswert oder eine finanzielle Schuld bei der erstmaligen Erfassung bewertet wurde, vermindert um eventuelle Tilgungen und etwaige außerplanmäßige Abschreibungen für Wertminderungen. Fremdwährungsforderungen und -verbindlichkeiten werden mit dem Mittelkurs am Bilanzstichtag bewertet. Bei den Verbindlichkeiten entsprechen die fortgeführten Anschaffungskosten grundsätzlich dem Nenn- bzw. dem Rückzahlungsbetrag.

Der beizulegende Zeitwert entspricht im Allgemeinen dem Markt- oder Börsenwert. Wenn kein aktiver Markt existiert, wird der beizulegende Zeitwert mittels finanzmathematischer Methoden ermittelt.

Sofern in den unter C. gegebenen Erläuterungen zur Bilanz keine gesonderte Angabe des beizulegenden Zeitwerts erfolgt, entspricht dieser grundsätzlich dem Buchwert. Zu jedem Bilanzstichtag wird überprüft, ob objektive Anhaltspunkte für eine Wertminderung eines finanziellen Vermögenswertes bzw. einer Gruppe finanzieller Vermögenswerte vorliegen.

Finanzielle Vermögenswerte werden ausgebucht, wenn deren Veräußerung vertraglich vereinbart wird.

Die nachfolgende Tabelle stellt die Buchwerte und die beizulegenden Zeitwerte der einzelnen finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten für jede einzelne Kategorie von Finanzinstrumenten dar und leitet diese auf die entsprechenden Bilanzpositionen über. Die Marktwerte von Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten, von kurzfristigen Forderungen, von Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie von sonstigen kurzfristigen finanziellen Verbindlichkeiten entsprechen annähernd den Buchwerten. Der Grund dafür ist vor allem die kurze Laufzeit solcher Instrumente.

TEUR	zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet		zum beizulegenden Zeitwert bewertet	nicht finanzielle Vermögenswerte/ Verbindlichkeiten	
	Buchwert 31.10.2012	nachrichtlich: beizulegender Zeitwert 31.10.2012	Buchwert 31.10.2012	Buchwert 31.10.2012	Buchwert in der Bilanz 31.10.2012
Finanzanlagen	2.797	2.793			2.797
Kredite und Forderungen	2.793	2.793			2.793
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	4	(*)			4
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (langfristig)	225	225			225
Kredite und Forderungen	225	225			225
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (kurzfristig)	54.544	54.544			54.544
Kredite und Forderungen	54.544	54.544			54.544
Sonstige Vermögensgegenstände (kurzfristig)			517	11.879	12.396
Derivate mit bilanzieller Sicherungsbeziehung			177		177
Derivate ohne bilanzieller Sicherungsbeziehung			340		340
Nicht finanzielle Vermögenswerte				11.879	11.879
Markenrechte zur Veräußerung bestimmt				441	441
Liquide Mittel	49.159	49.159			49.159
Kredite und Forderungen	49.159	49.159			49.159
Finanzielle Vermögenswerte gesamt	**106.725**		**517**		**107.242**
Finanzschulden (langfristig)	9.857	9.857			9.857
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet	9.857	9.857			9.857
Sonstige Verbindlichkeiten (langfristig)					11.817
Verbindlichkeiten aus Minderheitenoptionen			11.817		11.817
Finanzschulden (kurzfristig)	5.408	5.408			5.408
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet	5.408	5.408			5.408
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen (kurzfristig)	39.723	39.723			39.723
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet	39.723	39.723			39.723
Sonstige Verbindlichkeiten			1.002	10.796	11.798
Derivate mit bilanzieller Sicherungsbeziehung			480		480
Derivate ohne bilanzielle Sicherungsbeziehung			522		522
Nicht finanzielle Verbindlichkeiten				10.796	10.796
Finanzielle Verbindlichkeiten gesamt	**54.988**		**12.819**		**67.807**

(*) nicht verlässlich ermittelbar

TEUR	zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet		zum beizulegenden Zeitwert bewertet	nicht finanzielle Vermögenswerte/ Verbindlichkeiten	
	Buchwert 31.10.2011	nachrichtlich: beizulegender Zeitwert 31.10.2011	Buchwert 31.10.2011	Buchwert 31.10.2011	Buchwert in der Bilanz 31.10.2011
Finanzanlagen	2.052	2.049			2.052
Kredite und Forderungen	2.049	2.049			2.049
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	3	(*)			3
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (langfristig)	107	107			107
Kredite und Forderungen	107	107			107
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (kurzfristig)	56.829	56.829			56.829
Kredite und Forderungen	56.829	56.829			56.829
Sonstige Vermögensgegenstände (kurzfristig)			108	11.818	11.926
Derivate mit bilanzieller Sicherungsbeziehung			6		6
Derivate ohne bilanzieller Sicherungsbeziehung			102		102
Nicht finanzielle Vermögenswerte				11.818	11. 818
Liquide Mittel	90.585	90.585			90.585
Kredite und Forderungen	90.585	90.585			90.585
Finanzielle Vermögenswerte gesamt	**149.573**		**108**		**149.681**
Finanzschulden (langfristig)	15.214	15.214			15.214
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet	15.214	15.214			15.214
Finanzschulden (kurzfristig)	6.132	6.132			6.132
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet	6.132	6.132			6.132
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen (kurzfristig)	34.567	34.567			34.567
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet	34.567	34.567			34.567
Sonstige Verbindlichkeiten			972	12.888	13.860
Derivate mit bilanzieller Sicherungsbeziehung			930		930
Derivate ohne bilanzielle Sicherungsbeziehung			42		42
Nicht finanzielle Verbindlichkeiten				12.888	12.888
Finanzielle Verbindlichkeiten gesamt	**55.913**		**972**		**56.885**

(*) nicht verlässlich ermittelbar

ORIGINÄRE FINANZINSTRUMENTE

Verbindlichkeiten und Forderungen werden zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet. Die zusätzlich im Konzernanhang anzugebenden Zeitwerte entsprechen bei den kurzfristigen Posten den fortgeführten Anschaffungskosten. Bei unverzinslichen Vermögenswerten oder Schulden mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr werden die Zeitwerte durch Diskontierung der zukünftigen Zahlungsflüsse mit dem Marktzins ermittelt.

Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasingverträgen bestanden am Bilanzstichtag nicht.

Wertpapiere werden zum Bilanzstichtag nicht gehalten.

DERIVATIVE FINANZINSTRUMENTE

Derivative Finanzinstrumente werden im GERRY WEBER International AG Konzern ausschließlich zur Sicherung von Währungsrisiken aus dem operativen Geschäft und von Zinsänderungsrisiken, in geringem Umfang auch zur Absicherung von Rohstoffpreisen, eingesetzt.

Bei Eingehen von Sicherungsgeschäften werden geeignete Derivate bestimmten Grundgeschäften zugeordnet (Micro-Hedging). Dabei werden die Voraussetzungen des IAS 39 zur Qualifizierung der Geschäfte als Sicherungsgeschäfte mit folgender Ausnahme erfüllt:

Zum Bilanzstichtag haben wir auch neun akkumuliernde Devisentermingeschäfte abgeschlossen, für die ein Sicherungszusammenhang nicht hergestellt werden kann.

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

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

Der beizulegende Zeitwert entspricht im Allgemeinen dem Markt- oder Börsenwert. Da kein aktiver Markt existiert, wird der beizulegende Zeitwert durch Anwendung anerkannter Ermittlungsmodelle sowie durch Bestätigung von Banken ermittelt.

Solche Finanzinstrumente sind zu unterteilen in Stufe 1 bis 3, je nachdem, inwieweit der beizulegende Zeitwert beobachtbar ist:

- Stufe 1-Bewertungen zum beizulegenden Zeitwert sind solche, die sich aus notierten Preisen (unangepasst) auf aktiven Märkten für identische finanzielle Vermögenswerte oder Schulden ergeben.

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

Der beizulegende Zeitwert der Derivate ist auf Stufe 2 einzuordnen.

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

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

Bei einem Zins-SWAP war das Grundgeschäft entfallen. Der negative Zeitwert ist in den sonstigen Verbindlichkeiten enthalten. Die Aufwendungen wurden erfolgswirksam unter den Zinsaufwendungen erfasst.

LATENTE STEUERN

Latente Steuern werden gemäß IAS 12 nach der bilanzorientierten Verbindlichkeitenmethode erfasst. Hiernach sind auf alle temporären Differenzen zwischen den Buchwerten in der Konzernbilanz und den steuerlichen Wertansätzen der Vermögensgegenstände und Schulden latente Steuern zu bilden. Daneben sind latente Steuern für steuerliche Verlustvorträge zu erfassen. Aktive latente Steuern für Bilanzierungs- und Bewertungsunterschiede sowie für steuerliche Verlustvorträge werden nur insoweit angesetzt, als mit hinreichender Wahrscheinlichkeit davon ausgegangen werden kann, dass diese Unterschiede in der Zukunft zur Realisierung des entsprechenden Vorteils führen. Eine Abzinsung aktiver und passiver latenter Steuern wird nicht vorgenommen. Eine Verrechnung von aktiven latenten Steuern mit passiven latenten Steuern erfolgt nicht. Latente Steuern werden gemäß IAS 1.70 als langfristig ausgewiesen.

ERTRAGSTEUERFORDERUNGEN

Das festgestellte deutsche Körperschaftsteuerguthaben wird in zehn gleichen Beträgen in den Veranlagungszeiträumen 2008 bis 2017 ausgezahlt. Es wird der Barwert der Forderung mit einem Abzinsungsfaktor von 4 % (Vorjahr: 4 %) ausgewiesen. Der Anteil mit einer Laufzeit von mehr als einem Jahr wird als langfristige Ertragsteuerforderung ausgewiesen.

VORRÄTE

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

Soweit erforderlich, wurden Abschläge auf niedrigere realisierbare Nettoveräußerungswerte vorgenommen. Diese Abschläge berücksichtigen neben der verlustfreien Bewertung auch alle sonstigen Bestandsrisiken. Sofern die Gründe, die zu einer Abwertung der Vorräte in der Vergangenheit geführt haben, nicht länger bestehen, wird eine Wertaufholung vorgenommen.

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

Zwischengewinne durch Veräußerungsvorgänge innerhalb des Konzerns werden eliminiert.

LIQUIDE MITTEL

Die Bewertung der Zahlungsmittel erfolgt zum Nominalwert.

SONSTIGE RÜCKSTELLUNGEN

Rückstellungen werden entsprechend den Vorschriften des IAS 37 bilanziert. Diese werden gebildet, wenn rechtliche oder faktische Verpflichtungen bestehen, die auf zurückliegenden Geschäftsvorfällen oder Ergebnissen beruhen und der künftige Mittelabfluss zur Erfüllung dieser Verpflichtung zuverlässig geschätzt werden kann. Der Wertansatz der Rückstellung bemisst sich bei Einzelrisiken als wahrscheinlichster Erfüllungsbetrag unter Berücksichtigung aller erkennbaren Risiken. Langfristige Rückstellungen werden diskontiert und mit ihrem Barwert in der Bilanz angesetzt. Zum 31. Oktober 2012 wurden die langfristigen Rückstellungen mit einem Zinssatz von 4,77 Prozent abgezinst (Vorjahr: 5,15 Prozent).

ERTRAGS- UND AUFWANDSREALISIERUNG

Umsatzerlöse werden erfasst, wenn die Ware oder das Erzeugnis geliefert bzw. die Leistung erbracht wurde.

Aufwendungen werden mit Inanspruchnahme der Leistung bzw. zum Zeitpunkt ihrer wirtschaftlichen Verursachung ergebniswirksam.

KAPITALRÜCKLAGE UND GEWINNRÜCKLAGEN

Das in den Vorjahren beim Erwerb eigener Aktien über den rechnerischen Nennwert hinaus gezahlte Aufgeld wurde in Höhe des anteilig auf die ursprünglich eingezahlte Kapitalrücklage je Aktie gezahlten Aufgeldes von der Kapitalrücklage abgezogen, der überschießende Betrag wird von den Gewinnrücklagen abgezogen.

Der bei dem Verkauf der eigenen Aktien über den rechnerischen Nennwert hinaus erzielte Veräußerungserlös wurde in voller Höhe der Kapitalrücklage zugebucht.

ANNAHMEN, SCHÄTZUNGEN UND ERMESSENSENTSCHEIDUNGEN

Im Konzernabschluss müssen Schätzungen vorgenommen und Annahmen getroffen werden, die Auswirkungen auf Höhe und Ausweis der bilanzierten Vermögenswerte und Schulden, der Erträge und Aufwendungen sowie der Eventualverbindlichkeiten haben. Die Unsicherheiten betreffen im Wesentlichen die Bewertung von Rückstellungen, Wertberichtigungen und derivativen Finanzinstrumenten. Die tatsächlichen Werte können in Einzelfällen von den getroffenen Annahmen und Schätzungen abweichen.

C. ERLÄUTERUNGEN ZUR BILANZ

(1) ANLAGEVERMÖGEN

Die Entwicklung und Zusammensetzung des Anlagevermögens ergibt sich aus den als Anlage zum Anhang beigefügten Anlagenspiegeln für die Geschäftsjahre 2011/12 und 2010/11. Die Währungsumrechnungsdifferenzen sind unwesentlich. Daher wurde eine gesonderte Angabe nicht vorgenommen.

(a) Immaterielle Vermögenswerte / Geschäfts- oder Firmenwerte

Die Zugänge im Bereich der sonstigen immateriellen Vermögenswerte betreffen im Wesentlichen erworbene Software und im Zusammenhang mit den Unternehmenserwerben erworbene Kundenbeziehungen sowie Mietverträge.

Als immaterielle Vermögenswerte sind exklusive Belieferungsrechte für fremdbetriebene Houses of GERRY WEBER zu Buchwerten in Höhe von TEUR 7.392 (Vorjahr: TEUR 6.455) enthalten. Die Abschreibung auf diese Belieferungsrechte beläuft sich im Geschäftsjahr 2011/12 auf TEUR 2.453 (Vorjahr: TEUR 1.736), die Abgänge zu Restbuchwerten betrugen TEUR 54. Im laufenden Geschäftsjahr sind insgesamt TEUR 3.336 zugegangen.

Für Mietverhältnisse sind für Ladenlokale Beträge in Höhe von TEUR 8.538 (Vorjahr: TEUR 3.844) bilanziert. Die Abschreibung auf diese Vermögenswerte beläuft sich im Geschäftsjahr 2011/12 auf TEUR 556 (Vorjahr: TEUR 156). Die Zugänge des Geschäftsjahres betragen TEUR 5.249.

Als immaterielle Vermögenswerte aus Kundenbeziehungen sind zum 31. Oktober 2012 in Höhe von TEUR 7.053 (Vorjahr: TEUR 0) aktiviert. Die Abschreibung auf diese Vermögenswerte beläuft sich im Geschäftsjahr 2011/12 auf TEUR 319 (Vorjahr: TEUR 0). Die Zugänge des Geschäftsjahres betragen TEUR 7.372.

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

Die Geschäfts- oder Firmenwerte sind zum 31. Oktober 2012 mit einem Buchwert von TEUR 14.743 (Vorjahr: TEUR 0) bilanziert und resultieren aus den positiven Unterschiedsbeträgen aus dem Bereich der Unternehmenszusammenschlüsse.

Werthaltigkeitstests für immaterielle Vermögenswerte führten im abgelaufenen Geschäftsjahr zu keiner außerplanmäßigen Abschreibung. Die ermittelten Cashflows wurden mit einem gewichteten Kapitalkostensatz (WACC) vor Steuern in Höhe von 5,9%–6,4% auf der Grundlage von Marktdaten diskontiert. GERRY WEBER verwendet für die Extrapolation der Cashflows über den Detailplanungszeitraum von 13 Jahren konstante Wachstumsraten von 3%. Bei Erhöhung des Diskontierungssatzes vor Steuern um einen Prozentpunkt auf 6,9%–7,4% würde sich kein Abschreibungsbedarf ergeben. Entsprechendes gilt für eine Verminderung des zur Ermittlung der ewigen Rente verwendeten Wachstumsfaktors um einen Prozentpunkt, sowie für die Verminderung des Ergebnisses der betrieblichen Tätigkeit um 5%.

Als Zahlungsmittel generierende Einheiten wurden grundsätzlich die einzelnen Filialen definiert. Für die niederländischen Gesellschaften wurden die rechtlichen Einheiten als Zahlungsmittel generierende Einheiten angesehen. Im Rahmen der Werthaltigkeitsprüfung wird der Buchwert der Zahlungsmittel generierenden Einheit ihrem erzielbaren Betrag gegenübergestellt. Der erzielbare Betrag wird dabei als Nutzungswert auf Basis der künftigen Cash Flows ermittelt, die auf internen Planungsrechnungen basieren. Sensitive Planungsprämissen sind dabei das Umsatzwachstum, die Rohertragserwartungen, Einschätzungen über Ersatzinvestitionen in das Filialnetz sowie die Personalaufwandsquote, bezogen auf die einzelnen Filialen. Die Planungsrechnungen beziehen sich auf die Festlaufzeit der jeweiligen Mietverträge. Der Planungszeitraum beträgt zwischen einem und zehn Jahren.

Weiterhin wird Software ausgewiesen.

(b) Sachanlagen

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

(c) Renditeimmobilien

Der Konzern hat im Geschäftsjahr 2008/2009 ein Grundstück in Düsseldorf erworben. Dieses Grundstück wurde mit einem neuen Orderzentrum bebaut, dessen Räumlichkeiten an andere Modeunternehmen vermietet werden. Die Bilanzierung folgt der Anschaffungskostenmethode mit einer vorgesehenen linearen Abschreibung des Gebäudes über die Nutzungsdauer von 50 Jahren. Das Gebäude wurde im Geschäftsjahr 2011/12 fertig gestellt und vermietet.

Eine gutachterliche Bewertung nach dem Ertragswertverfahren gemäß Immobilienwertermittlungsverordnung ergab einen Zeitwert der Immobilie zum Bilanzstichtag in Höhe von EUR 39,6 Mio. Die Bewertung wurde von einem unabhängigen Gutachter durchgeführt, der über eine entsprechende berufliche Qualifikation und aktuelle Erfahrungen über Lage und Art der zu bewertenden Immobilie verfügt. Im Vorjahr wurde der beizulegende Zeitwert nach eigener Einschätzung, unter Berücksichtigung gängiger Multiplikatoren, erwarteter Mieterträge sowie geschätzter noch anfallender Herstellungskosten, in der Bandbreite von EUR 24,0 Mio. bis EUR 34,0 Mio. angegeben. Die mit der Immobilie verbunden Erlöse belaufen sich auf TEUR 2.882 (Vorjahr: TEUR 0), die direkten betrieblichen Aufwendungen betragen TEUR 804 (Vorjahr: TEUR 30).

(d) Finanzanlagen

TEUR	31.10.2012	31.10.2011
Langfristige Darlehen	2.151	1.373
Langfristige Einlagen	329	328
Mietkautionen	313	294
Handelsvertreterdarlehen	0	54
Anteile an Kommanditgesellschaften	4	3
	2.797	**2.052**

Die Finanzanlagen sind zu fortgeführten Anschaffungskosten, die dem Zeitwert entsprechen, bilanziert. Auf die langfristigen Darlehen waren Wertberichtigungen in Höhe von TEUR 150 (Vorjahr: TEUR 300) notwendig. Die Bewertung der Kommanditanteile erfolgt grundsätzlich zu Anschaffungskosten, weil der Zeitwert nicht verlässlich ermittelt werden kann. Im Geschäftsjahr wurden bei zwei Kommanditanteilen Wertberichtigungen in Höhe von TEUR 2 vorgenommen.

(2) FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN (LANGFRISTIG)

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen mit einer Laufzeit von mehr als einem Jahr bestehen in Höhe von TEUR 225 (Vorjahr: TEUR 107). Es handelt sich um marktüblich verzinsliche Forderungen.

(3) SONSTIGE VERMÖGENSGEGENSTÄNDE (LANGFRISTIG)

TEUR	31.10.2012	31.10.2011
Forderung w/GERRY WEBER Open	0	594
Übrige	0	159
	0	**753**

(4) ERTRAGSTEUERFORDERUNGEN (LANGFRISTIG)

Es handelt sich um ein durch einen Bescheid festgestelltes Körperschaftsteuerguthaben, das in zehn gleichen Beträgen in den Veranlagungszeiträumen 2008 bis 2017 ausgezahlt wird. Es wird der Barwert der Forderung mit einem Abzinsungsfaktor von 4% (Vorjahr: 4%) ausgewiesen. Der Anteil mit einer Laufzeit von mehr als einem Jahr wird als langfristige Ertragsteuerforderung ausgewiesen.

Bei den inländischen Gesellschaften werden die bestehenden Körperschaftsteuerguthaben mit einem Betrag von TEUR 2.180 (Vorjahr: TEUR 2.661) in den langfristigen Ertragsteuerforderungen und in Höhe von TEUR 494 (Vorjahr: TEUR 493) in den kurzfristigen Ertragsteuerforderungen ausgewiesen.

(5) LATENTE STEUERN

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

	Aktive latente Steuern		Passive latente Steuern	
TEUR	**31.10.2012**	31.10.2011	**31.10.2012**	31.10.2011
Langfristige Vermögenswerte	1.594	122	6.682	3.304
Kurzfristige Vermögenswerte	1.598	1.092	1.636	1.187
Rückstellungen	1.225	657	202	148
Verbindlichkeiten	312	354	0	0
Verlustvorträge	515	685	0	0
	5.244	**2.910**	**8.520**	**4.639**

Der in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasste Aufwand bzw. Ertrag aus temporären Differenzen entspricht der Änderung der zugehörigen Bilanzposten, soweit sie nicht gemäß IAS 39 erfolgsneutral im Eigenkapital verrechnet werden.

Von den aktiven latenten Steuern, die sich auf die langfristigen Vermögenswerte beziehen, betreffen TEUR 1.143 (Vorjahr: TEUR 0) Geschäfts- und Firmenwerte in Höhe von TEUR 4.573 (Vorjahr: TEUR 0), da diese steuerlich abzugsfähig sind.

Steuerliche Verlustvorträge bestehen in Höhe von EUR 20,7 Mio. (Vorjahr: EUR 20,8 Mio.). Im Wesentlichen betreffen diese die GERRY WEBER Fashion Iberica S.L., Palma de Mallorca, Spanien, die GERRY WEBER United Kingdom Ltd., London, und die GERRY WEBER Ireland Ltd., Dublin, Irland. Die sich hierauf ergebenden aktiven latenten Steuern in Höhe von TEUR 5.522 (Vorjahr: TEUR 5.749) wurden in Höhe von TEUR 5.006 (Vorjahr: TEUR 5.065) wertberichtigt, da mittelfristig nicht mit einer Realisierung der darin enthaltenen Steuervorteile gerechnet werden kann.

Von den nicht angesetzten latenten Steueransprüchen auf Verlustvorträge verfallen Beträge von TEUR 3.367 (Vorjahr: TEUR 3.505) in einem bis dreizehn Jahren.

(6) VORRÄTE

TEUR	**31.10.2012**	31.10.2011
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	13.519	10.230
Unfertige Erzeugnisse	14.098	14.186
Fertige Erzeugnisse und Waren	89.173	60.629
Geleistete Anzahlungen	3.756	3.482
	120.546	**88.527**

Die Wertminderung aus der absatzorientierten Bewertung der Vorräte betrug TEUR 1.452 (Vorjahr: TEUR 2.669).

Der Ertrag (Vorjahr: Ertrag) für das Geschäftsjahr 2011/12 ist im Materialaufwand erfasst. Es bestehen übliche Eigentumsvorbehalte.

(7) FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN (KURZFRISTIG)

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind in Höhe von TEUR 54.544 (Vorjahr: TEUR 56.829) innerhalb eines Jahres fällig.

Die Wertberichtigungen auf Forderungen betrugen TEUR 2.655 (Vorjahr: TEUR 3.866). Wertberichtigungen auf Forderungen werden vorgenommen, wenn die dritte Mahnung erfolglos blieb und das Inkassoverfahren eingeleitet wird. Bei der Bemessung der Wertberichtigungen werden eventuell bestehende Warenkreditversicherungen berücksichtigt.

Aufwendungen und Erträge für Forderungen aus Lieferungen und Leistungen werden in den sonstigen betrieblichen Aufwendungen bzw. Erträge erfasst

Wertberichtigung auf Vermögenswerte:

TEUR	31.10.2012	31.10.2011
Wertberichtigungen zu Beginn der Periode	3.866	2.526
Zugänge	730	1.837
Abgänge/Auflösung	1.941	497
Wertberichtigungen zum Ende der Periode	**2.655**	**3.866**

(8) SONSTIGE VERMÖGENSGEGENSTÄNDE (KURZFRISTIG)

Sonstige Vermögensgegenstände sind in Höhe von TEUR 12.396 (Vorjahr: TEUR 11.926) innerhalb eines Jahres fällig.

Die sonstigen Vermögensgegenstände enthalten insgesamt:

TEUR	31.10.2012	31.10.2011
Forderungen aus Steuern	3.902	2.671
Rechnungsabgrenzungsposten	2.112	1.461
Guthaben bei Lieferanten	1.232	461
Mietforderungen	665	0
Forderung w/GERRY WEBER Open	593	3.534
Bonusforderungen	481	370
Forderung gegen Versicherungen	372	412
Verkauf von Werbeartikeln	185	348
Forderungen Personal	653	288
Übrige	2.201	2.381
	12.396	**11.926**

(9) MARKENRECHT, ZUR VERÄUSSERUNG BESTIMMT

Es handelt sich um das Markenrecht DON GIL, welches im Rahmen der Übernahme erworben wurde.

(10) ERTRAGSTEUERFORDERUNGEN (KURZFRISTIG)

Die Steuererstattungsansprüche betreffen mit TEUR 494 (Vorjahr: TEUR 493) deutsche Körperschaftsteuer.

(11) LIQUIDE MITTEL

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

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

(12) EIGENKAPITAL

Die Veränderung des Eigenkapitals ist in der Eigenkapitalveränderungsrechnung dargestellt.

Der Konzern steuert sein Kapital mit dem Ziel, die Erträge der Unternehmensbeteiligten durch Optimierung des Verhältnisses von Eigen- zu Fremdkapital zu maximieren. Dabei wird sichergestellt, dass alle Konzernunternehmen unter der Unternehmensfortführungsprämisse operieren können.

Das bilanzielle Eigenkapital und die Bilanzsumme betrugen:

TEUR	31.10.2012	31.10.2011	Veränderung
Eigenkapital	363.005	313.917	49.088
Eigenkapital in % vom Gesamtkapital	75,1	75,7	-0,6
Fremdkapital	120.618	101.041	19.577
Fremdkapital in % vom Gesamtkapital	24,9	24,3	0,6
Gesamtkapital (Eigenkapital plus Fremdkapital)	**483.623**	**414.958**	**68.665**

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

(a) Gezeichnetes Kapital

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

Der Vorstand ist ermächtigt, das Grundkapital in der Zeit bis zum 31. Mai 2014 mit Zustimmung des Aufsichtsrates einmalig oder mehrmals um bis zu insgesamt EUR 11.475.000,00 durch Ausgabe neuer auf den Inhaber lautenden Stückaktien gegen Bar- oder Sacheinlagen zu erhöhen. Dabei ist den Aktionären ein Bezugsrecht einzuräumen. Der Vorstand ist jedoch ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrates Spitzenbeträge vom Bezugsrecht der Aktionäre auszunehmen. Darüber hinaus ist der Vorstand ermächtigt, das Bezugsrecht mit Zustimmung des Aufsichtsrates bei Kapitalerhöhungen gegen Sacheinlage zum Zwecke des Erwerbs von Unternehmen oder von Beteiligungen an Unternehmen auszuschließen. Ferner ist der Vorstand ermächtigt, das Bezugsrecht der Aktionäre auszuschließen, wenn der Ausgabebetrag der neuen Aktien den Börsenpreis nicht wesentlich unterschreitet und die ausgegebenen Aktien insgesamt 10% des Grundkapitals nicht überschreiten, und zwar weder im Zeitpunkt des Wirksamwerdens noch im Zeitpunkt der Ausübung dieser Ermächtigung. Auf diese Zahl sind Aktien anzurechnen, die aufgrund einer Ermächtigung zur Veräußerung eigener Aktien gem. §§71 Abs. 1 Nr. 8 Satz 5, 186 Abs. 3 Satz 4 AktG unter Ausschluss des Bezugsrechts ausgegeben werden.

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

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

(b) Kapitalrücklage

Die Kapitalrücklage enthält die Aufgelder aus den Ausgaben von Aktien, abzüglich der beim Erwerb eigener Aktien gezahlten anteiligen Aufgelder zuzüglich der bei Veräußerung eigener Aktien gezahlten Aufgelder.

(c) Gewinnrücklagen

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

(d) Kumulierte erfolgsneutrale Veränderungen gem. IAS 39

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

TEUR	**31.10.2012**	31.10.2011	Veränderung
Positive Zeitwerte von Finanzinstrumenten	177	6	171
Negative Zeitwerte von Finanzinstrumenten	-480	-929	449
Aktive latente Steuern	144	279	-135
Passive latente Steuern	-53	-2	-51
	-212	**-646**	**434**

(e) Fremdwährungsdifferenzen

Der Posten enthält die Differenzen aus der erfolgsneutralen Währungsumrechnung von Abschlüssen ausländischer Tochterunternehmen, die nicht in EUR bilanzieren.

(f) Bilanzgewinn

Der Bilanzgewinn entwickelte sich wie folgt:

TEUR	
Vortrag 1. November 2011	60.991
Dividendenausschüttung 2012	-29.839
Einstellung in die Gewinnrücklagen durch Beschluss von Vorstand und Aufsichtsrat aus dem Jahresüberschuss	-35.000
Jahresergebnis 2011/12	78.831
Bilanzgewinn 31. Oktober 2012	**74.983**

(13) PERSONALRÜCKSTELLUNGEN (LANGFRISTIG)

Es handelt sich in Höhe von TEUR 190 (Vorjahr: TEUR 396) um den langfristigen Teil der Altersteilzeitrückstellung. Es wurden TEUR 206 verbraucht (Vorjahr: TEUR 588).

(14) SONSTIGE RÜCKSTELLUNGEN (LANGFRISTIG)

Der Posten besteht in Höhe von TEUR 5.005 (Vorjahr: TEUR 3.105) aus Rückbauverpflichtungen für Mietereinbauten in angemieteten Ladenlokalen. Es wurden TEUR 1.900 (Vorjahr: TEUR 858) zugeführt.

(15) FINANZSCHULDEN (LANGFRISTIG)

TEUR	31.10.2012	31.10.2011
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten und Versicherungsgesellschaften	**9.857**	**15.214**

Der Anteil der langfristigen Finanzschulden mit einer Laufzeit von mehr als 5 Jahren beträgt TEUR 0 (Vorjahr: TEUR 0).

(16) SONSTIGE VERBINDLICHKEITEN (LANGFRISTIG)

TEUR	31.10.2012	31.10.2011
Verbindlichkeiten aus Minderheitenoptionen	**11.817**	**0**

Der Anteil der sonstigen Verbindlichkeiten mit einer Laufzeit von mehr als 5 Jahren beträgt TEUR 0 (Vorjahr: TEUR 0).

Gegenüber Minderheitsgesellschaftern der beiden niederländischen Tochtergesellschaften bestehen Verpflichtungen, deren Anteile zu erwerben.

Gemäß IAS 32 sind diese Verpflichtungen als finanzielle Verbindlichkeiten zum beizulegenden Zeitwert zu bilanzieren. Dazu wurden die einzelnen Verpflichtungen entsprechend den jeweiligen vertraglichen Vereinbarungen bewertet.

Rückstellungen 31.10.2012 und 31.10.2011 (kurzfristig)

Die Entwicklung und Zusammensetzung der Rückstellungen wird nachfolgend dargestellt:

TEUR	Vortrag 01.11.2011	Verbrauch	Auflösung	Zuführung	**Stand 31.10.2012**
Rückstellungsart					
(17) STEUERRÜCKSTELLUNGEN	*2.514*	*1.586*	*104*	*2.875*	*3.699*
(18) PERSONALRÜCKSTELLUNGEN					
Tantiemen	5.258	5.203	55	5.145	5.145
Urlaub	2.356	2.356	0	2.924	2.924
Altersteilzeit (kurzfristig)	292	77	0	0	215
Jahressonderzahlung	3.187	3.101	86	2.924	2.924
Übrige	1.296	1.288	8	1.387	1.387
	12.389	*12.025*	*149*	*12.380*	*12.595*
(19) SONSTIGE RÜCKSTELLUNGEN					
Gewährleistung	678	678	0	771	771
Ausstehende Rechnungen	6.079	5.973	106	6.908	6.908
Abschlusskosten	367	367	0	444	444
Ausgleich Handelsvertreter	0	0	0	501	501
Aufsichtsratsvergütung	510	510	0	510	510
Übrige	590	570	20	2.871	2.871
	8.224	*8.098*	*126*	*12.005*	*12.005*
	23.127	**21.709**	**379**	**27.260**	**28.299**

TEUR	Vortrag 01.11.2010	Verbrauch	Auflösung	Zuführung	**Stand 31.10.2011**
Rückstellungsart					
(17) STEUERRÜCKSTELLUNGEN	*4.408*	*3.766*	*367*	*2.239*	*2.514*
(18) PERSONALRÜCKSTELLUNGEN					
Tantiemen	5.113	5.093	20	5.258	5.258
Urlaub	2.159	2.159	0	2.356	2.356
Altersteilzeit (kurzfristig)	758	545	0	79	292
Jahressonderzahlung	2.790	2.790	0	3.187	3.187
Übrige	391	362	29	1.296	1.296
	11.211	*10.949*	*49*	*12.176*	*12.389*
(19) SONSTIGE RÜCKSTELLUNGEN					
Gewährleistung	607	607	0	678	678
Ausstehende Rechnungen	3.967	3.881	86	6.079	6.079
Abschlusskosten	432	432	0	367	367
Aufsichtsratsvergütung	489	489	0	510	510
Übrige	875	875	0	590	590
	6.370	*6.284*	*86*	*8.224*	*8.224*
	21.989	**20.999**	**502**	**22.639**	**23.127**

(20) KURZFRISTIGE FINANZSCHULDEN (RESTLAUFZEIT UNTER EINEM JAHR)

TEUR	**31.10.2012**	31.10.2011
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten und Versicherungsgesellschaften	**5.408**	**6.132**

Angaben zu Sicherheiten und Vereinbarungen

Als Sicherheiten für langfristige Bankverbindlichkeiten sind gewährt:

- Grundschulden über TEUR 0 (Vorjahr: TEUR 307).

Die wesentlichen Vertragsgrundlagen der am Abschlussstichtag des Geschäftsjahres 2012 bestehenden Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten und Versicherungsgesellschaften ergeben sich aus der folgenden Tabelle:

Festzinsvereinbarungen

Finanzinstrument	**Buchwert 2011/12**	Buchwert 2010/11	Laufzeit bis	Nominalzins
	TEUR	TEUR	Monat/Jahr	% p.a.
Bank 1	2.000	3.000	7/2014	4,15
Bank 2	500	1.500	3/2013	4,42
Bank 3	2.000	3.000	6/2014	4,20
Versicherung 1	10.714	13.571	7/2016	4,35
	15.214	**21.071**		

Die Marktwerte entsprechen den Buchwerten. Die Nominalzinssätze weichen nicht wesentlich von den Effektivzinssätzen ab. Daneben bestehen kurzfristige Bankverbindlichkeiten in Höhe von TEUR 51 (Vorjahr: TEUR 275). Ein Liquiditäts- oder Finanzierungsrisiko ist derzeit nicht erkennbar. Zins und Tilgung wurden bei Fälligkeit bezahlt. Es ist zu keinen Leistungsstörungen gekommen.

(21) VERBINDLICHKEITEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN

Bei den Verbindlichkeiten aus Warenlieferungen bestehen die üblichen Eigentumsvorbehalte.

(22) SONSTIGE VERBINDLICHKEITEN

TEUR	**31.10.2012**	31.10.2011
Sonstige Steuern (insb. Lohn- und Umsatzsteuer)	4.482	7.139
Restkaufpreiszahlung Blom Modegroep B.V., Laren/Niederlande	1.591	0
Kundengutscheine, Bonuskarten u. Kommissionsware	1.241	1.103
Personalverbindlichkeiten	791	734
Kundenverbindlichkeiten	657	644
Negativer Zeitwert Finanzinstrumente ohne Sicherungsbeziehung	522	43
Negativer Zeitwert Finanzinstrumente mit Sicherungsbeziehung	480	929
Soziale Sicherheit	459	309
GERRY WEBER Management & Event oHG	16	1.968
Übrige Verbindlichkeiten	1.559	991
	11.798	**13.860**

Die Restkaufpreizahlung resultiert aus dem Erwerb von 51 % der Anteile an der GERRY WEBER Retail B.V. und der GERRY WEBER Incompany B.V. von der Blom Modegroep B.V., Laren / Niederlande.

D. ERLÄUTERUNGEN ZUR GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

(23) UMSATZERLÖSE

Der Ausweis umfasst die an Kunden berechneten Entgelte für Lieferungen und Leistungen, vermindert um Erlösschmälerungen.

Die Aufteilung der Umsatzerlöse nach Geschäftsbereichen ergibt sich aus der Segmentberichterstattung.

In den Umsatzerlösen sind Lizenzentgelte in Höhe von TEUR 941 (Vorjahr: TEUR 908) für die Nutzung der Namensrechte enthalten.

Erlöse werden grundsätzlich realisiert, wenn die Leistung von unserer Seite vollständig erbracht ist.

(24) SONSTIGE BETRIEBLICHE ERTRÄGE

Die sonstigen betrieblichen Erträge setzen sich wie folgt zusammen:

TEUR	2011/12	2010/11
Mieterträge	8.519	5.205
Erträge IT Dienstleistungen für fremde Dritte	2.598	1.348
Erträge aus der Weitergabe vorteilhafter Mietverträge	2.400	0
Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen und Wertberichtigungen	2.027	356
Kursgewinne, Gewinne DTG	1.369	827
Erträge Kfz-Gestellung	805	668
Lohnsteuererstattungen	509	0
Schadenersatzleistungen/Versicherungsentschädigungen	399	879
Erträge aus negativen Unterschiedsbeträgen	0	2.105
Übrige	1.984	1.300
	20.610	**12.688**

Die Mieterträge resultieren im Wesentlichen aus vermieteten Flächen aus dem Bereich Investment Property und Erträge aus Untervermietung aus angemieteten Filialen, die nicht selbst genutzt werden.

Die Position Erträge aus negativen Unterschiedsbeträgen enthielt im Vorjahr einen Ertrag aus dem Erwerb der Castro Deutschland GmbH & Co. KG, Köln.

(25) BESTANDSVERÄNDERUNG

Unter den bezogenen Leistungen weisen wir die Kosten der passiven Lohnveredelung (Zwischenmeister) und die Aufwendungen für den kompletten Bezug der Waren, die bei Dritten nach unseren Vorgaben gefertigt werden, aus (sog. Vollgeschäft).

Wir können nach Eingang der Ware in unseren Versandzentralen nicht mehr unterscheiden, ob es sich um die Ware aus dem Vollgeschäft oder der passiven Lohnveredelung handelt. Dies hat zwangsläufig zur Folge, dass wir den gesamten Lageraufbau im Bereich der Fertigware als Bestandsveränderung in der Gewinn- und Verlustrechnung erfassen müssen, obwohl der Anteil aus dem Vollgeschäft sinnvollerweise von den Aufwendungen gekürzt werden sollte.

(26) MATERIALAUFWAND

TEUR	2011/12	2010/11
Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und für bezogene Waren	79.929	70.110
Aufwendungen für bezogene Leistungen	324.834	291.409
	404.763	**361.519**

(27) PERSONALAUFWAND

TEUR	2011/12	2010/11
Löhne und Gehälter	106.944	88.184
Soziale Abgaben	18.869	15.142
	125.813	**103.326**

In der GERRY WEBER Gruppe werden Altersteilzeitvereinbarungen nach dem Blockmodell abgeschlossen. Die Rückstellungen werden nach IAS 19 nach dem Anwartschaftsbarwertverfahren bei einem Rechnungszinsfuß von 5,06% (Vorjahr: 5,13%) unter Berücksichtigung eines Gehaltstrends von 1% p.a. (Vorjahr: 1% p.a.) gebildet. Die Berechnungen basieren auf den Heubeck-Sterbetafeln 2005 G. Ein Fluktuationsabschlag ist nicht erforderlich.

Die Aufstockungsbeträge werden bei Abschluss der Altersteilzeitvereinbarung für die gesamte Vertragslaufzeit zurückgestellt und pro rata temporis verbraucht. Die Zuführung zum Ausgleich der Erfüllungsrückstände erfolgt monatlich, die Rückstellung wird in der Freistellungsphase verbraucht.

Eine Rückstellung für die wahrscheinliche Inanspruchnahme, die die potenzielle Verpflichtung der GERRY WEBER Gruppe aus möglichen zukünftigen Inanspruchnahmen von Altersteilzeit darstellt, war nicht zu bilden, da diese Wahrscheinlichkeit mit Null geschätzt wurde.

Die durchschnittliche Zahl der beschäftigten Mitarbeiter beträgt:

	2011/12		2010/11	
	Gesamt	Inland	Gesamt	Inland
Gewerbliche Arbeitnehmer	439	120	426	111
Angestellte	3.648	2.788	2.549	1.937
	4.087	*2.908*	*2.975*	*2.048*
Auszubildende	34	34	36	36
	4.121	**2.942**	**3.011**	**2.084**

(28) ABSCHREIBUNGEN

Die Zusammensetzung der Abschreibungen ist aus dem Konzernanlagenspiegel ersichtlich.

In 2011/12 wurden wie im Vorjahr keine außerplanmäßigen Abschreibungen vorgenommen.

(29) SONSTIGE BETRIEBLICHE AUFWENDUNGEN

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen setzen sich wie folgt zusammen:

TEUR	2011/12	2010/11
Mieten, Raumkosten	63.739	43.342
Fracht, Verpackung, Logistik	36.329	30.618
Werbung, Messe	20.507	16.946
Handelsvertreterprovisionen	13.550	13.677
Entwicklung Kollektionen	8.279	8.086
Rechts-, Beratungs- und Maklerkosten	8.432	6.486
EDV-Kosten	5.511	4.127
Sonstige Personalkosten	5.091	4.156
Reisekosten	4.252	3.750
Versicherungen, Beiträge, Gebühren	4.076	3.581
Delkredere- und Kreditkartenprovisionen	2.996	2.505
Allgemeine Verwaltung	2.791	2.151
Forderungsverluste/-wertberichtigungen	1.009	2.134
Büro und Kommunikation	2.360	2.112
Fahrzeuge	2.626	2.114
Instandhaltungen	3.493	2.200
Verlust Anlagenabgang	522	1.662
Kursschwankungen	302	492
Übrige	1.767	2.018
	187.632	**152.157**

(30) SONSTIGE STEUERN

Es handelt sich im Wesentlichen um Grund- und Kfz-Steuern sowie britische Gemeindesteuern.

(31) FINANZERGEBNIS

TEUR	2011/12	2010/11
Erträge aus Ausleihungen des Finanzanlagevermögens	33	43
Zinserträge	363	877
Abschreibungen auf Finanzanlagen	-152	-309
Nebenkosten Geldverkehr	-892	-866
Zinsaufwendungen	-1.544	-1.707
	-2.192	**-1.962**

(32) STEUERN VOM EINKOMMEN UND ERTRAG

Die wesentlichen Bestandteile des Ertragsteueraufwandes setzen sich wie folgt zusammen:

TEUR	2011/12	2010/11
Steueraufwand des Geschäftsjahres	34.435	31.456
Steueraufwand/-ertrag Vorjahre	-65	-570
Latente Steuern	-540	-278
	34.910	**30.608**

Für die Berechnung der latenten Steuern wurden grundsätzlich die für die jeweilige Gesellschaft geltenden Steuersätze zugrunde gelegt. Bei der Berechnung der latenten Steuern auf erfolgswirksame Konsolidierungsmaßnahmen wurde vereinfachend ein einheitlicher Steuersatz von 30% (Vorjahr: 30%) zugrunde gelegt.

Die Überleitung vom erwarteten zum ausgewiesenen Steueraufwand stellt sich wie folgt dar:

TEUR	2011/12	2010/11
Ergebnis vor Ertragsteuern	113.741	97.646
Steuersatz Konzern	30,0 %	30,0 %
Erwarteter Steueraufwand	34.122	29.294
Nichtansatz aktiver latenter Steuern aufgrund operativer Verluste und deren Verbrauch	89	1.162
Erstmaliger Ansatz aktiver latenter Steuern aus steuerlichen Verlustvorträgen/Nutzung von Verlustvorträgen	-143	0
Steuern auf gewerbesteuerliche Hinzurechnungen/Kürzungen	648	499
Steuern auf steuerlich nicht abzugsfähige Betriebsausgaben	179	165
Periodenfremde Steueraufwendungen und -erträge	-66	-570
Steueraufwand aus der Veräußerung eigener Aktien	0	444
Steueraufwand auf negativen Unterschiedsbetrag aus Unternehmenserwerben	0	-605
Sonstige	81	219
Tatsächlicher Steueraufwand 30,7 % (Vorjahr: 31,3 %)	**34.910**	**30.608**

(33) GEWINNVORTRAG

Die Entwicklung des Gewinnvortrags ist aus der Eigenkapitalveränderungsrechnung ersichtlich.

(34) EINSTELLUNG IN GEWINNRÜCKLAGEN

Im Geschäftsjahr 2011/12 sind TEUR 35.000 (Vorjahr: TEUR 30.000) durch Beschluss von Vorstand und Aufsichtsrat aus dem Jahresüberschuss in die Gewinnrücklagen eingestellt worden.

(35) ERGEBNIS JE AKTIE

Das Ergebnis je Aktie ist gemäß IAS 33 aus dem auf die Stammaktionäre der GERRY WEBER International AG entfallenden Konzernergebnis nach Steuern und der Zahl der im Jahresdurchschnitt im Umlauf befindlichen Aktien ermittelt worden.

Die der Berechnung zugrunde gelegten Beträge ergeben sich wie folgt:

Konzernergebnis

TEUR	2011/12	2010/11
Zurechenbares Konzernergebnis der Aktionäre der Muttergesellschaft	**78.831**	**67.038**

Anzahl Stammaktien

Stück	
Stimmberechtigte Stammaktien am 31. Oktober 2011	45.905.960
Stimmberechtigte Stammaktien am 31. Oktober 2012	**45.905.960**

Jede Stammaktie ist mit einem Stimmrecht und mit vollem Dividendenanspruch ausgestattet. Alle Aktien sind mit gleichen Rechten versehen.

Die durchschnittliche Anzahl der in Umlauf befindlichen Aktien ermittelt sich nach zeitanteiliger Gewichtung wie folgt:

Geschäftsjahr 2011/12:	Geschäftsjahr 2010/11:
45.905.960 x 12/12	42.634.484 x 1/12
	+ 43.212.292 x 1/12
	+ 44.416.018 x 1/12
	+ 44.766.618 x 1/12
	+ 45.905.960 x 8/12
45.905.960 Stück	**45.189.758 Stück**

Das Ergebnis je Aktie beträgt EUR 1,72 (Vorjahr: EUR 1,48).

Das unverwässerte Ergebnis je Aktie ist mit dem verwässerten Ergebnis je Aktie identisch.

Unter Verwendung des Bilanzgewinns wurde je Aktie eine Dividende von EUR 0,65 (Vorjahr: EUR 0,55) je Stückaktie ausgeschüttet. Der verbleibende Restbetrag wurde auf neue Rechnung vorgetragen.

Der Hauptversammlung wird vorgeschlagen, aus dem Bilanzgewinn eine Dividende in Höhe von EUR 0,75 je Stückaktie auszuschütten. Dies entspricht einem Betrag von EUR 34,4 Mio. Dividenden unterliegen in Deutschland einer Kapitalertragsteuer in Höhe von 25% zuzüglich eines Solidaritätszuschlags in Höhe von 5,5%.

E. SICHERUNGSPOLITIK UND FINANZDERIVATE

Als international operierendes Unternehmen ist die GERRY WEBER International AG im Rahmen der operativen Geschäftstätigkeit Risiken aus der Änderung der Wechselkurse und Zinssätze ausgesetzt. Zur Reduzierung solcher Risiken werden derivative Finanzinstrumente eingesetzt. Es werden ausschließlich marktgängige Instrumente mit ausreichender Marktliquidität genutzt. Der Einsatz derivativer Finanzinstrumente unterliegt bei der GERRY WEBER International AG internen Richtlinien und Kontrollmechanismen.

Die Gesellschaft begrenzt Ausfallrisiken aus derivativen Finanzinstrumenten durch eine sorgfältige Auswahl der Vertragspartner. Bei der Bewertung der derivativen Finanzinstrumente zum Marktwert fließen alle Faktoren ein, die Marktteilnehmer berücksichtigen würden, einschließlich einer angemessenen Berücksichtigung der Kreditrisiken der Handelspartner. Dadurch ist sichergestellt, dass sich auch Veränderungen der Kreditrisiken der Handelspartner adäquat in der Bewertung der derivativen Finanzinstrumente und somit im Konzernabschluss widerspiegeln.

Im Rahmen der Nutzung derivativer Finanzinstrumente ist die GERRY WEBER International AG dem Risiko des Ausfalls der jeweiligen Kontrahenten ausgesetzt. Diesem Risiko wird dadurch begegnet, dass Abschlüsse ausschließlich mit Kreditinstituten einwandfreier Bonität getätigt werden. Das maximale Ausfallrisiko wird deshalb mit TEUR 0 (Vorjahr: TEUR 0) beziffert.

Um die erwarteten Zahlungen der Tochterunternehmen partiell oder vollständig gegen die beschriebenen Wechselkursrisiken abzusichern, nutzt die GERRY WEBER International AG derivative Finanzinstrumente. Hierbei kommen in erster Linie Devisentermingeschäfte sowie Devisenoptionen zum Einsatz.

Abgesichert werden insbesondere erwartete Zahlungsströme aus den Ländern, in denen die GERRY WEBER International AG in wesentlichem Maße operativ tätig ist.

Hierzu gehören der US-Dollar-Raum, Großbritannien und Kanada. Die Laufzeiten der eingesetzten Devisentermingeschäfte und -optionen betragen bei Abschluss maximal 18 Monate, in der Regel aber 12 bis 15 Monate. Die erwarteten Zahlungsströme resultieren hauptsächlich aus Umsätzen, deren Eintritt innerhalb von 18 Monaten erwartet wird.

Einem Zinsänderungsrisiko wird mit dem frühzeitigen Abschluss von langfristigen Darlehensverträgen zu günstigen Festzinssätzen entgegengesteuert. Darüber hinaus werden Zinsderivate eingesetzt.

Zum 31. Oktober 2012 werden nach Abzug latenter Steuern negative Effekte aus der Marktbewertung von Finanzinstrumenten in Höhe von TEUR -212 (Vorjahr: negative Effekte von TEUR -646) ergebnisneutral im Eigenkapital abgegrenzt.

Die GERRY WEBER International AG ist der Ansicht, dass der Einsatz von derivativen Fremdwährungs- und Zinsinstrumenten die vorstehend beschriebenen Risiken reduziert, und bedient sich derartiger Instrumente ausschließlich zur Risikoabsicherung.

DEVISENTERMIN- UND OPTIONSGESCHÄFTE BEI BESCHAFFUNGEN VON WAREN

Sofern wir im Konzern Warenbezüge und Dienstleistungen in ausländischer Währung zu honorieren haben, decken wir die Aufwendungen zur Sicherung der Kalkulationen vor jeder Saison durch Devisentermin- und Optionsgeschäfte ab. Am Bilanzstichtag belief sich das Volumen auf EUR 63,0 Mio. (Vorjahr: EUR 107,5 Mio.) im Konzern. Erträge und Aufwendungen aus diesen Geschäften werden im Posten Materialaufwendungen erfasst.

Bei den derivativen Finanzinstrumenten waren Bewertungseinheiten mit den zu Grunde liegenden Grundgeschäften gegeben.

Der negative Zeitwert der Devisentermin- und Optionsgeschäfte beträgt zum Bilanzstichtag EUR 0,5 Mio. (Vorjahr: negativer Zeitwert EUR 0,9 Mio.).

Die Veränderung wurde erfolgsneutral im Eigenkapital verrechnet und ist in der Gesamtergebnisrechnung berücksichtigt.

DEVISENTERMINGESCHÄFTE BEIM ABSATZ VON WAREN

Fremdwährungsforderungen aus dem Absatzbereich zum Bilanzstichtag haben wir durch Devisentermin- und Optionsgeschäfte abgesichert. Erträge und Aufwendungen aus diesen Geschäften werden im Posten Umsatzerlöse erfasst.

Es handelt sich am Bilanzstichtag um ein Volumen an Termingeschäften von EUR 11,5 Mio. (Vorjahr: EUR 10,5 Mio.).

Bei den Devisentermingeschäften waren Bewertungseinheiten mit den zu Grunde liegenden Grundgeschäften gegeben.

Der positive Zeitwert dieser Devisentermingeschäfte bei Warenforderungen beträgt zum Bilanzstichtag EUR 0,1 Mio. (Vorjahr: positiver Zeitwert von EUR 0,1 Mio.).

Die Veränderung wurde erfolgsneutral im Eigenkapital verrechnet und ist in der Gesamtergebnisrechnung berücksichtigt.

Die Marktwerte der Derivatgeschäfte sind als sonstige Vermögensgegenstände aktiviert bzw. als sonstige Verbindlichkeiten passiviert. Sie berücksichtigen keine gegenläufigen Wertentwicklungen aus Grundgeschäften. Ferner entsprechen die Marktwerte nicht notwendigerweise den Beträgen, die zukünftig unter aktuellen Marktbedingungen erzielt werden.

ZINSDERIVATE

Am Bilanzstichtag wurde ein Zinsderivat mit einem Bezugsbetrag von EUR 5,0 Mio. (Vorjahr: EUR 5,0 Mio.) eingesetzt, dem mangels Grundgeschäft keine Cashflow Hedge-Beziehung zuzuordnen war. Die Veränderung des negativen Marktwerts TEUR 95 (Vorjahr: TEUR 207) in Höhe von TEUR 111 wurde erfolgswirksam als Zinsaufwand berücksichtigt. Die Veränderung beruht auf einem geänderten Marktzinsniveau. In den sonstigen Verbindlichkeiten sind negative Marktwerte aus Geschäften zur Absicherung von Zinsrisiken von TEUR 95 enthalten.

Es handelt sich um finanzielle Verbindlichkeiten, die beim erstmaligen Ansatz als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert zu bilanzieren klassifiziert wurden.

AKKUMULIERENDE DEVISENTERMINGESCHÄFTE BEI BESCHAFFUNGEN VON WAREN

Sofern wir im Konzern Warenbezüge und Dienstleistungen in ausländischer Währung zu honorieren haben, decken wir die Aufwendungen zur Sicherung der Kalkulationen vor jeder Saison durch Devisentermin- und Optionsgeschäfte und zudem durch akkumulierende Devisentermingeschäfte ab.

Am Bilanzstichtag belief sich das Volumen der akkumulierenden Devisentermingeschäfte auf EUR 55,8 Mio. (Vorjahr: EUR 8,1 Mio.). Der negative Zeitwert der akkumulierenden Devisentermingeschäfte beträgt zum Bilanzstichtag EUR 0,2 Mio. (Vorjahr: EUR 0,1 Mio.).

Da bei den vom Unternehmen abgeschlossenen akkumulierenden Devisentermingeschäften ein Bewertungszusammenhang mit den Warenbezügen und Dienstleistungen nicht hergestellt werden kann, resultiert hieraus ein sonstiger betrieblicher Aufwand in Höhe von EUR 0,2 Mio. (Vorjahr: EUR 0,1 Mio.).

Die Marktwerte der Derivatgeschäfte sind als sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten passiviert. Die Marktwerte entsprechen nicht notwendigerweise den Beträgen, die zukünftig unter aktuellen Marktbedingungen erzielt werden.

Es handelt sich um finanzielle Verbindlichkeiten, die beim erstmaligen Ansatz als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert zu bilanzieren klassifiziert wurden.

ROHSTOFFDERIVATE

Am Bilanzstichtag werden keine (Vorjahr: zwei) Baumwolloptionen eingesetzt. Ein Bezugsbetrag ergibt sich zum 31. Oktober 2012 nicht (Vorjahr: EUR 1,0 Mio.). Sonstiger betrieblicher Aufwand oder sonstiger betrieblicher Ertrag resultierte daraus im Geschäftsjahr 2011/12 nicht (Vorjahr: sonstiger betrieblicher Ertrag in Höhe von TEUR 33 aus dem positiven Marktwert).

F. ERLÄUTERUNGEN ZUR KAPITALFLUSSRECHNUNG

Der Zahlungsmittelfonds der Kapitalflussrechnung umfasst ausschließlich die in der Bilanz ausgewiesenen Zahlungsmittel.

In der Kapitalflussrechnung werden für das Geschäftsjahr 2011/12 sowie für das Vorjahr die Zahlungsströme erläutert – getrennt nach Mittelzu- und Mittelabflüssen aus dem laufenden Geschäft, aus der Investitions- und aus der Finanzierungstätigkeit. Auswirkungen von Konzernkreis- und Wechselkursänderungen auf die Zahlungsmittel sind nicht angefallen.

Der Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit umfasst die Zugänge im Sach-, Finanzanlagevermögen und Renditeimmobilien sowie die Erlöse aus dem Abgang von Anlagegegenständen. In der Finanzierungstätigkeit sind die Veränderungen der übrigen Finanzschulden enthalten.

Im Mittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit sind 2011/12 Zahlungen für erhaltene Zinsen von TEUR 363 (Vorjahr: TEUR 878) und für gezahlte Zinsen von TEUR 1.544 (Vorjahr: TEUR 1.707) enthalten. Für Ertragsteuern wurden Zahlungen von TEUR 32.704 (Vorjahr: TEUR 32.111) geleistet.

Der GERRY WEBER Konzern verfügt über eine nicht genutzte Kreditlinie in Höhe von EUR 55,2 Mio. (Vorjahr: EUR 57,7 Mio.).

G. SEGMENTBERICHTERSTATTUNG

Im Rahmen der Segmentberichterstattung werden die Aktivitäten des GERRY WEBER Konzerns gemäß den Regeln von IFRS 8 nach Geschäftsfeldern als primärem Berichtsformat und nach Regionen als sekundärem Berichtsformat abgegrenzt.

Die Segmentierung beim GERRY WEBER Konzern ergibt sich aus der internen Organisations- und Berichtsstruktur und erfolgt primär anhand der Produktbereiche Damenoberbekleidung, Retail und übrige Segmente. Die sekundäre Segmentierung erfolgt anhand von geographischen Segmenten.

In der Segmentierung nach Produktbereichen werden unter dem Damenoberbekleidungssegment die Marke GERRY WEBER mit ihren zwei Sublabels GERRY WEBER EDITION und G.W., die Marke TAIFUN sowie die Marke SAMOON zusammengefasst.

Der Geschäftsbereich Retail umfasst die in- und ausländischen Houses of GERRY WEBER, Concessionflächen, Factory Outlets sowie die Online Stores.

Das Segment „übrige Segmente" umfasst die Renditeimmobilie „Halle 30"und diejenigen Aktivitäten, die keinem der anderen Segmente zugeordnet werden können.

Als „Konsolidierungsbuchungen" werden Konsolidierungseffekte und die Überleitung der entsprechenden Konzernwerte gezeigt. Im Geschäftsjahr 2011/12 wurden „übrige Segmente" und „Konsolidierungsbuchungen" erstmals getrennt ausgewiesen. Der Vorjahresausweis wurde angepasst.

Bei den Segmentinformationen nach Regionen richten sich die Außenumsätze nach dem Sitz der Kunden. Entsprechend der internen Steuerung sowie Berichterstattung werden die Regionen Inland und Ausland von einander abgegrenzt.

Den Segmentinformationen liegen grundsätzlich dieselben Ausweis- und Bewertungsmethoden wie dem Konzernabschluss zugrunde.

Bei der Bemessung der Verrechnungspreise an die inländische Retail-Gesellschaft wird das Cost-Plus-Verfahren angewandt.

H. SONSTIGE ANGABEN UND ERLÄUTERUNGEN

RISIKOMANAGEMENT, RISIKEN AUS FINANZINSTRUMENTEN SOWIE ANGABEN ZU DERIVATIVEN FINANZINSTRUMENTEN

Der Konzern ist im Rahmen seiner operativen Geschäftstätigkeit Währungs-, Zins- und Ausfallrisiken ausgesetzt.

Die Risikosteuerung ist zentral organisiert und bei der Holding angesiedelt.

Die derzeitige Strategie sieht vor, für Währungsrisiken eine Begrenzung durch den Abschluss von Sicherungsgeschäften zu erreichen.

Währungsrisiken resultieren aus nachteiligen Kursveränderungen zwischen Entstehung und Erfüllung von Ansprüchen und Verpflichtungen in Fremdwährung. Um diese Risiken einzuschränken, wurden Devisentermin- und Swapgeschäfte sowie Devisenoptionen abgeschlossen. Der Nettobedarf bzw. -überschuss der entsprechenden Währungen wird zu nahezu 100% abgesichert. Die Laufzeit der abgeschlossenen Devisenderivate beträgt in der Regel bis zu zwölf Monate.

Um das Fremdwährungsrisiko zu quantifizieren wurden Sensitivitätsanalysen durchgeführt. Dabei wird eine hypothetische Veränderung des Wechselkurses um 5% zugrunde gelegt.

Ausgewiesen wird der Vorsteuereffekt unter Berücksichtigung der Wechselkurssicherung:

TEUR	Zahlungszuflüsse	Zahlungsabflüsse	Netto-Betrag	Absoluter Effekt aus einer Veränderung des Wechselkurses von + 5 %
USD	3.782	-70.257	-66.475	114
GBP	11.202	0	11.202	-67
CAD	1.786	0	1.786	-12

Zinsrisiken steuert das Unternehmen durch die Aufnahme von langfristigen Darlehen zu Festzinssätzen und durch einen hohen Eigenkapitalanteil.

Um saisonale Spitzen abzufangen werden kurzfristige Kreditvereinbarungen teilweise mit variablen Zinssätzen eingegangen. Dabei sollen Chancen zur Reduzierung der Finanzierungskosten im Falle sinkender Fremdkapitalzinsen genutzt werden. Der Konzern unterliegt somit einem zinsbedingten Cashflow-Risiko. Um dieses Risiko zu begrenzen, werden grundsätzlich Zinsderivate abgeschlossen.

Zum Bilanzstichtag am 31. Oktober 2012 wurden auf Grund der guten Liquiditätssituation keine variabel verzinslichen Bankverbindlichkeiten ausgewiesen. Ein noch bestehender Zinsswap über einen Bezugsbetrag von EUR 5,0 Mio. zum 3-Monats-Euribor und einem negativen Marktwert in Höhe von TEUR 95 (Vorjahr: TEUR 207) wurde mangels Grundgeschäft erfolgswirksam unter den Zinsaufwendungen erfasst.

Auf Grund der guten Liquiditätslage werden im Geschäftsjahr 2011/12 keine variabel verzinslichen Verbindlichkeiten in Anspruch genommen. Ein Zinsänderungsrisiko besteht nicht. Eine Sensitivitätsanalyse gemäß IFRS 7 ist daher nicht durchzuführen.

Die Kreditrisiken werden durch die Überprüfung der Bonität von Kontrahenten eingeschränkt. Das maximale Ausfallrisiko ergibt sich in allen Fällen aus den Buchwerten.

Die Ausfallrisiken bewegen sich im marktüblichen Rahmen; eine angemessene Bildung von Wertberichtigungen trägt dem Rechnung. Der Konzern ist keinen wesentlichen Ausfallrisiken einer Vertragspartei oder einer Gruppe von Vertragsparteien mit ähnlichen Merkmalen ausgesetzt. Der Konzern definiert Vertragsparteien als solche mit ähnlichen Merkmalen, wenn es sich hierbei um nahestehende Unternehmen handelt. Die Einzelwertberichtigung überfälliger Forderungen erfolgt überwiegend in Abhängigkeit von der Altersstruktur der Forderungen mit unterschiedlichen Bewertungsabschlägen, die im Wesentlichen aus den Erfolgsquoten abgeleitet werden.

FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG

Der im Aufwand erfasste Forschungs- und Entwicklungsaufwand beträgt TEUR 8.279 (Vorjahr: TEUR 8.086). Er betrifft die Entwicklung der Kollektionen.

HAFTUNGSVERHÄLTNISSE

Haftungsverhältnisse bestehen im Konzern aus der Begebung und Übertragung von Wechseln in Höhe von TEUR 28 (Vorjahr: TEUR 22).

Es besteht eine Einzahlungsverpflichtung für Anteile an Personengesellschaften (Gründerfonds) in Höhe von TEUR 34 (Vorjahr: TEUR 37).

SONSTIGE FINANZIELLE VERPFLICHTUNGEN / OPERATE-LEASING ALS LEASINGNEHMER

Das Bestellobligo für Investitionen in das Sachanlagevermögen beträgt per 31. Oktober 2012 EUR 2,4 Mio. (Vorjahr: EUR 5,7 Mio.).

Sonstige finanzielle Verpflichtungen bestehen im Konzern aus Operate-Leasingverträgen in folgendem Umfang:

TEUR	31.10.2012	31.10.2011
Innerhalb eines Jahres	2.714	2.366
Zwischen 1 und 5 Jahren	1.205	1.554
	3.919	**3.920**

Der Aufwand für diese Operate-Leasingverträge betrug in 2012 TEUR 2.714 (Vorjahr: TEUR 2.366). Der Bruttobuchwert der Vermögensgegenstände, die durch Operate-Leasing finanziert sind, betrug im Geschäftsjahr 2011/12 TEUR 9.500 (Vorjahr: TEUR 8.281).

Es handelt sich im Wesentlichen um Kfz- und EDV-Leasingverträge, die über eine Zeit von 3 bis 5 Jahren abgeschlossen wurden und mit keiner Verlängerungsoption ausgestattet sind. Es bestehen keine Preisanpassungsklauseln.

Daneben wurden in erheblichem Umfang Mietverträge abgeschlossen, die den jeweiligen Vermietern zuzurechnen sind.

Darunter fallen insbesondere auch Mietvereinbarungen über Immobilien für die vom Konzern betriebenen Retail Aktivitäten sowie für die von Konzerngesellschaften genutzten Büroflächen.

TEUR	31.10.2012	31.10.2011
Innerhalb eines Jahres	54.487	35.617
Zwischen 1 und 5 Jahren	159.365	109.621
Nach 5 Jahren	82.353	64.111
	296.205	**209.349**

Im Geschäftsjahr 2011/12 wurden Mietaufwendungen in Höhe von TEUR 46.260 (Vorjahr: TEUR 30.621) berücksichtigt. Die Shop-Mietverträge werden in der Regel für 10 bis 15 Jahre abgeschlossen. Teilweise sind Verlängerungsoptionen enthalten. Es bestehen branchenübliche Preisanpassungsklauseln, die sich an der allgemeinen Inflation orientieren.

In Zusammenhang mit den Store-Mietverträgen werden häufig Verpflichtungen über Werbekostenzuschüsse eingegangen:

TEUR	31.10.2012	31.10.2011
Innerhalb eines Jahres	1.017	1.001
Zwischen 1 und 5 Jahren	2.793	3.046
Nach 5 Jahren	1.090	1.395
	4.900	**5.442**

Aus Untermietverhältnissen hat der Konzern im Geschäftsjahr 2011/12 TEUR 1.780 (Vorjahr: TEUR 1.595) erzielt. Die Mindestmietzahlungen aus Untermietverhältnissen ergeben sich aus folgender Tabelle:

TEUR	31.10.2012	31.10.2011
Innerhalb eines Jahres	2.399	1.813
Zwischen 1 und 5 Jahren	7.634	6.009
Nach 5 Jahren	2.863	1.634
	12.896	**9.456**

Der deutliche Anstieg der Erträge aus Untermietverhältnissen resultiert aus der Übernahme der Mietverhältnisse Wissmach.

OPERATE-LEASING ALS LEASINGGEBER

In dem selbstgenutzten Orderzentrum „Halle 29" in Düsseldorf fallen Mieterträge aus der Vermietung von Räumen an andere Textilhersteller an. In der Regel werden Mietverträge über fünf Jahre abgeschlossen. Die Miete ist an die Inflationsentwicklung gekoppelt. Die Verträge enthalten eine einmalige Mietverlängerungsoption für den Mieter über in der Regel weitere fünf Jahre. Kaufoptionen sind nicht vereinbart. Die verbleibenden Mindestmieten bis zum jeweiligen Vertragsende stellen sich wie folgt dar:

TEUR	31.10.2012	31.10.2011
Innerhalb eines Jahres	1.945	1.949
Zwischen 1 und 5 Jahren	4.171	5.705
Nach 5 Jahren	0	472
	6.116	**8.126**

Darüber hinaus fallen im Fashion-Outlet in Steinhagen-Brockhagen Mieterlöse aus der Vermietung von Verkaufsflächen an. In der Regel werden Mietverträge über fünf Jahre abgeschlossen. Die Verträge enthalten keine Kauf- oder Mietverlängerungsoptionen. In einem Fall wurde eine zehnjährige Laufzeit mit einer einmaligen Verlängerungsoption von weiteren fünf Jahren vereinbart. Die verbleibenden Mindestmieten bis zum jeweiligen Vertragsende stellen sich wie folgt dar:

TEUR	31.10.2012	31.10.2011
Innerhalb eines Jahres	334	291
Zwischen 1 und 5 Jahren	278	447
Nach 5 Jahren	0	27
	612	**765**

Mit einem Mieter wurde eine rein umsatzabhängige Miete vereinbart. An solchen bedingten Mieten wurden im Geschäftsjahr 2011/12 TEUR 69 (Vorjahr: TEUR 48) vereinnahmt.

Für das vermietete Objekt „Halle 30" in Düsseldorf fallen Mieterträge aus der Vermietung von Räumen an andere Textilhersteller an. In der Regel werden Mietverträge über vier Jahre abgeschlossen. Die Miete ist an die Inflationsentwicklung gekoppelt. Die Verträge enthalten eine einmalige Mietverlängerungsoption für den Mieter über in der Regel zwischen 4 und 6 weiteren Jahren. Kaufoptionen sind nicht vereinbart.

Die verbleibenden Mindestmieten bis zum jeweiligen Vertragsende stellen sich wie folgt dar:

TEUR	31.10.2012	31.10.2011
Innerhalb eines Jahres	2.537	0
Zwischen 1 und 5 Jahren	4.693	0
Nach 5 Jahren	0	0
	7.230	**0**

RECHTSSTREITIGKEITEN

Die GERRY WEBER International AG oder ihre Tochtergesellschaften sind nicht an Gerichts- oder Schiedsverfahren mit erheblichem Einfluss auf die Lage des Konzerns beteiligt.

Für Risiken aus anderen Gerichts- oder Schiedsverfahren wurde in angemessener Höhe bilanzielle Risikovorsorge getroffen.

BEZIEHUNGEN ZU NAHE STEHENDEN UNTERNEHMEN UND PERSONEN

Als nahe stehende Personen gemäß IAS 24 sind zunächst neben dem Vorstand und Aufsichtsrat der GERRY WEBER International AG die nicht konsolidierten Tochterunternehmen zu nennen.

Daneben besteht ein Abhängigkeitsverhältnis gemäß § 17 AktG zu folgenden Gesellschaften:

- GERRY WEBER Management & Event oHG, Halle / Westfalen
- GERRY WEBER Sportpark Hotel GmbH & Co. KG, Halle / Westfalen
- Golfplatz Eggeberg GmbH & Co. Anlagen KG, Halle / Westfalen
- Golfplatz Eggeberg Beteiligungs- und Verwaltungsgesellschaft mbH, Halle / Westfalen
- Clubhaus Eggeberg GmbH & Co. KG, Halle / Westfalen
- Clubhaus Eggeberg Beteiligungs- und Verwaltungsgesellschaft mbH, Halle / Westfalen
- N & A Hardieck GmbH & Co. KG, Halle / Westfalen
- Hardieck Anlagen GmbH & Co. KG, Halle / Westfalen
- Hardieck Anlagen GmbH, Halle / Westfalen
- R + U Weber GmbH & Co. KG, Halle / Westfalen
- Webba Invest S.L., Palma de Mallorca, Spanien
- Udo Hardieck e.K.

Diese Gesellschaften sind in den Abhängigkeitsbericht einbezogen worden. Der Bericht wurde von der MAZARS GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft mit einem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen.

Folgende Aufwendungen und Erträge werden in dem Abhängigkeitsbericht zu den nahestehenden Unternehmen aufgeführt:

TEUR	2011/12		2010/11	
	Aufwendungen	Erträge	Aufwendungen	Erträge
Werbung, GERRY WEBER Open	3.680		3.534	0
Werbung	454		419	0
Mietaufwendungen	267		242	0
Zinsaufwendungen	0		58	0
Übernachtung, Bewirtung	247		208	0
Hauptversammlung	110		70	0
Diverse Leistungen Aufwand	382		114	0
IT-Umlage		7		9
Diverse Leistungen Ertrag		22		25
Verauslagtes Porto		63		39
Buchhaltung		93		101
Warenlieferungen		117		105
Zinserträge		57		6
Mieterträge		187		148
	5.140	**546**	**4.645**	**433**

Darüber hinaus bestehen im Konzern gegenüber den nahestehenden Unternehmen folgende Forderungen und Verbindlichkeiten zum Bilanzstichtag:

TEUR	31.10.2012		31.10.2011	
	Forderungen	Verbindlichkeiten	Forderungen	Verbindlichkeiten
GERRY WEBER Management & Event oHG	663	16	4.641	2.069
GERRY WEBER Sportpark Hotel GmbH & Co. KG	1.277	135	666	133
	1.940	**151**	**5.307**	**2.202**

Seit dem 1. Oktober 2008 hat Herr Ralf Weber (Sohn des Vorstandsvorsitzenden Herrn Gerhard Weber) eine leitende Funktion in der GERRY WEBER International AG übernommen. Daneben übt er weiterhin leitende Funktionen in einigen der im Abhängigkeitsbericht aufgeführten Gesellschaften aus.

Herr Ralf Weber erhielt im abgelaufenen Geschäftsjahr ein Entgelt in Höhe von TEUR 380 (Vorjahr: TEUR 727) für seine Tätigkeit im Unternehmen.

Die Firma Trendline Promotion GmbH hat an den Konzern Werbemittel in Höhe von insgesamt netto TEUR 1.228 (Vorjahr: TEUR 823) nach Abzug der Umsatzsteuer geliefert. Zum Bilanzstichtag bestanden Verbindlichkeiten von insgesamt TEUR 25 (Vorjahr: TEUR 110).

Der Ehemann des Vorstandsmitglieds Frau Doris Strätker, Herr Klaus Friedrich, Wuppertal, hat betriebswirtschaftliche Beratungsleistungen mit einem Volumen von netto TEUR 154 (Vorjahr: TEUR 116) erbracht.

Wertberichtigungen oder Ausbuchungen im Zusammenhang mit Forderungen gegen nahe stehende Unternehmen und Personen waren nicht vorzunehmen. Darüber hinaus wurden keine Garantien oder Sicherheiten erhalten oder gewährt.

Sonstige Vereinbarungen

Am 6. Dezember 2007 wurde mit Wirkung zum 1. Januar 2008, 00.00 Uhr, ein Sponsoringvertrag mit der GERRY WEBER Management & Event oHG, Halle / Westfalen (OHG), abgeschlossen. Der Vertrag hatte eine Laufzeit bis zum 31. Dezember 2012.
Auf der Basis eines unabhängigen Gutachten wurde ein für das Namensrecht an der „GERRY WEBER WORLD" und für die Sponsoringzahlungen für die „GERRY WEBER OPEN" von EUR 16,3 Mio. ermittelt. Der Abschlussprüfer war gutachterlich nicht tätig.
Der Barwert wird über die Laufzeit des Vertrages aufgelöst und beträgt zum 31. Oktober 2012 TEUR 593 (Vorjahr: TEUR 4.128).
Am 20. Dezember 2012 wurde mit Wirkung zum 1. Januar 2013, 00.00 Uhr, ein neuer Sponsoringvertrag mit der GERRY WEBER Management & Event oHG, abgeschlossen, der den bisherigen Sponsoringvertrag vom 6. Dezember 2007 ersetzt.
In diesem Vertrag verpflichtet sich die GERRY WEBER Management & Event oHG u. a., ihre Aktivitäten während der Laufzeit des Vertrages unter der Dachmarke „GERRY WEBER WORLD" durchzuführen und zu vermarkten. Zu den Aktivitäten gehören insbesondere sämtliche Sport- und Unterhaltungsveranstaltungen im Zusammenhang mit dem GERRY WEBER Stadion, dem GERRY WEBER Event & Convention Center, dem GERRY WEBER Sportpark und dem GERRY WEBER Sportpark Hotel. Der Vertrag hat eine Laufzeit vom 1. Januar 2013 bis zum 31. Dezember 2017 mit einer zweimaligen Verlängerungsoption von jeweils fünf Jahren.
Auf der Basis eines unabhängigen Gutachtens wurden Sponsoringbeträge für das Namensrecht an der „GERRY WEBER WORLD" und für die Sponsoringzahlungen für die „GERRY WEBER OPEN" von insgesamt EUR 21,5 Mio. ermittelt. Der Abschlussprüfer war gutachterlich nicht tätig.

Mit weiteren Mitgliedern des Aufsichtsrats und des Vorstands wurden keine berichtspflichtigen Geschäfte getätigt.

Die Angemessenheit von Leistung und Gegenleistung wurde vom Vorstand der GERRY WEBER International AG in dem Abhängigkeitsbericht gemäß § 312 AktG für 2011/12 ausführlich dargestellt und vom Abschlussprüfer der GERRY WEBER International AG bestätigt.

VORSTAND

- Gerhard Weber, Vorsitzender, Kaufmann, Halle / Westfalen
- Dr. David Frink, Kaufmann, Bielefeld,
- Doris Strätker, Kauffrau, Wuppertal.

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

Gerhard Weber
Mitglied des Aufsichtsrats:
- keine Mitgliedschaften

Dr. David Frink
Mitglied des Aufsichtsrats:
- DSC Arminia Bielefeld GmbH & Co. KGaA, Bielefeld

Doris Strätker
- keine Mitgliedschaften

Im Vorjahr übten die Vorstandsmitglieder keine weiteren Mitgliedschaften in anderen Aufsichtsräten und Kontrollgremien im Sinne von § 125 Abs. 1 Satz 3 AktG aus.

AUFSICHTSRAT

- Dr. Ernst F. Schröder, Bielefeld, Vorsitzender,
- Udo Hardieck, Halle / Westfalen, stellvertretender Vorsitzender,
- Charlotte Weber-Dresselhaus, Halle / Westfalen,
- Dr. Wolf-Albrecht Prautzsch, Münster,
- Olaf Dieckmann, Halle / Westfalen, Arbeitnehmervertreter,
- Klaus Lippert, Halle / Westfalen, Arbeitnehmervertreter.

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

Dr. Ernst F. Schröder,
persönlich haftender Gesellschafter Dr. August Oetker KG, Bielefeld

Vorsitzender des Aufsichtsrats:
- S.A.S. Hôtel Le Bristol, Paris, Frankreich,
- S.A.S. Hôtel du Cap-Eden-Roc, Antibes, Frankreich,
- S.A.S. Château du Domaine St. Martin, Vence, Frankreich.

Mitglied des Aufsichtsrats:
- Douglas Holding AG, Hagen,
- S.A. Damm, Barcelona.

Vorsitzender des Beirats:
- Bankhaus Lampe KG, Düsseldorf.

Udo Hardieck,
Diplom-Ingenieur, Halle / Westfalen

Mitglied des Beirats:
- Nordfolien GmbH, Steinfeld

Charlotte Weber-Dresselhaus,
Bankkauffrau, Halle / Westfalen

- keine Mitgliedschaften

Dr. Wolf-Albrecht Prautzsch,
Bankkaufmann, Münster

Vorsitzender des Aufsichtsrats:
- Westfalen AG, Münster

Mitglied des Aufsichtsrats:
- Gauselmann AG, Espelkamp

Olaf Dieckmann,
techn. Angestellter, Halle / Westfalen

- keine Mitgliedschaften

Klaus Lippert,
kfm. Angestellter, Halle / Westfalen

- keine Mitgliedschaften

GESAMTBEZÜGE DES VORSTANDS

Im Einzelnen wurden folgende Beträge ausschließlich von dem Mutterunternehmen vergütet:

TEUR	2011/12 Fixum	2011/12 Tantieme	**2011/12 Summe**	2010/11 Fixum	2010/11 Tantieme	**2010/11 Summe**
Vorstand						
Gerhard Weber	751	3.800	4.551	469	3.715	4.184
Dr. David Frink	467	320	787	467	307	774
Doris Strätker	660	300	960	660	300	960
	1.878	**4.420**	**6.298**	**1.596**	**4.322**	**5.918**

Die variablen Bestandteile der Vorstandsbezüge werden ergebnisabhängig ermittelt. Aktienkursorientierte Modelle, wie z. B. Stock Options, existieren nicht.

GESAMTBEZÜGE DES AUFSICHTSRATS

Der Aufsichtsrat erhält für seine Tätigkeit für die Obergesellschaft und den Konzern ausschließlich fixe Bezüge in Höhe von TEUR 510,0 (Vorjahr: TEUR 510,0), die im Geschäftsjahr zurückgestellt wurden. Es werden keine variablen Vergütungen gewährt.

Im Einzelnen wurden folgende Beträge vergütet:

TEUR	**2011/12 Gesamt**	2010/11 Gesamt
Aufsichtsrat		
Dr. Ernst F. Schröder – Vorsitzender	180,0	180,0
Udo Hardieck – stellvertretender Vorsitzender	90,0	90,0
Charlotte Weber-Dresselhaus	60,0	60,0
Dr. Wolf-Albrecht Prautzsch	60,0	60,0
Olaf Dieckmann – Arbeitnehmervertreter	60,0	60,0
Klaus Lippert – Arbeitnehmervertreter	60,0	60,0
	510,0	**510,0**

Es besteht ein Mietverhältnis mit der von Udo Hardieck kontrollierten Udo Hardieck e.K.. Die Mietaufwendungen im Geschäftsjahr 2011/12 beliefen sich auf TEUR 31 (Vorjahr: TEUR 29).

Zum 31. Oktober 2012 bestehen Verbindlichkeiten in Höhe von TEUR 2 (Vorjahr: TEUR 8).

ANTEILSBESITZ DES VORSTANDS

Der Vorstand hielt am Bilanzstichtag direkt und indirekt folgende Aktien:

- Gerhard Weber: indirekt 13.262.974 Aktien (Vorjahr: indirekt 13.009.475 Aktien)
- Doris Strätker: direkt 4.000 Aktien (Vorjahr: direkt 4.000 Aktien)

ANTEILSBESITZ DES AUFSICHTSRATS

Mitglieder des Aufsichtsrates hielten am Bilanzstichtag folgende Aktien:

- Udo Hardieck: direkt und indirekt 7.994.845 Aktien (Vorjahr: dirket und indirekt 8.193.896 Aktien)
- Charlotte Weber-Dresselhaus: direkt 69.006 Aktien (Vorjahr: direkt 69.006 Aktien)
- Olaf Dieckmann: direkt 28 Aktien (Vorjahr: direkt 28 Aktien)
- Klaus Lippert: direkt 150 Aktien (Vorjahr: direkt 150 Aktien)

ANTEILSBESITZ

Die R+U Weber GmbH&Co. KG, Halle/Westfalen, Deutschland, hat uns gemäß §21 Abs. 1 WpHG am 21.03.2005 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der GERRY WEBER International AG (ISIN: DE0003304101), 33790 Halle/Westfalen, Deutschland, am 21.03.2005 die Meldeschwellen von 5% der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 26,35% der Stimmrechte betrug.

Die N&A Hardieck GmbH&Co. KG, Halle/Westfalen, Deutschland, hat uns gemäß §21 Abs. 1 WpHG am 21.03.2005 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der GERRY WEBER International AG (ISIN: DE0003304101), 33790 Halle/Westfalen, Deutschland, am 21.03.2005 die Meldeschwellen von 5% der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 17,57% der Stimmrechte betrug.

Die N&A Hardieck GmbH&Co. KG, Halle/Westfalen, Deutschland, hat uns gemäß §21 Abs. 1 WpHG am 24.10.2012 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der GERRY WEBER International AG (ISIN: DE0003304101), 33790 Halle/Westfalen, Deutschland, am 19.10.2012 durch Aktien die Meldeschwellen von 3, 5, 10, 15% der Stimmrechte unterschritten hat und an diesem Tag 0,26% der Stimmrechte (117.749 Stimmrechte) betrug.

Die Hardieck Anlagen GmbH&Co. KG, Halle/Westfalen, Deutschland, hat uns gemäß §21 Abs. 1 WpHG am 24.10.2012 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der GERRY WEBER International AG (ISIN: DE0003304101), 33790 Halle/Westfalen, Deutschland, am 19.10.2012 durch Aktien die Meldeschwellen von 3, 5, 10, 15% der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 16,78% der Stimmrechte (7.704.000 Stimmrechte) betrug.

Die Hardieck Anlagen-Verwaltungs-GmbH, Halle/Westfalen, Deutschland, hat uns gemäß §21 Abs. 1 WpHG am 24.10.2012 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der GERRY WEBER International AG (ISIN: DE0003304101), 33790 Halle/Westfalen, Deutschland, am 19.10.2012 die Meldeschwellen von 3, 5, 10, 15% der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 16,78% der Stimmrechte (7.704.000 Stimmrechte) betrug. Sämtliche dieser Stimmrechte werden der Hardieck Anlagen-Verwaltungs-GmbH nach §22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 WpHG zugerechnet. Von folgenden kontrollierten Unternehmen werden der Hardieck Anlagen-Verwaltungs-GmbH dabei 3% oder mehr zugerechnet: Hardieck Anlagen GmbH&Co. KG.

Herr Ralf Weber, Deutschland, hat uns gemäß §21 Abs. 1 WpHG am 25.05.2011 mitgeteilt, dass sein Stimmrechtsanteil an der GERRY WEBER International AG (ISIN: DE0003304101; WKN: 330410) mit Sitz in Halle/Westfalen, Deutschland, am 25.05.2011 durch Aktien die Schwelle von 5% der Stimmrechte unterschritten hat und an diesem Tag 4,98% beträgt. 0,94% der Stimmrechte sind Herrn Ralf Weber gemäß §22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 WpHG zuzurechnen.

Herr Ralf Weber, Deutschland, hat uns gemäß §21 Abs. 1 WpHG am 16.04.2012 mitgeteilt, dass sein Stimmrechtsanteil an der GERRY WEBER International AG (ISIN: DE0003304101; WKN: 330410) mit Sitz in Halle/Westfalen, Deutschland, am 16.04.2012 durch Aktien die Schwelle von 3% der Stimmrechte unterschritten hat und an diesem Tag 2,9895% (1.372.352 Stimmrechte) beträgt. 0,94% der Stimmrechte (432.000 Stimmrechte) sind Ralf Weber gemäß §22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 WpHG zuzurechnen.

William Blair&Company, LLC, mit Sitz in Chicago, USA, hat uns gemäß §21 Abs. 1 WpHG am 27.03.2012 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der GERRY WEBER International AG (ISIN: DE0003304101; WKN: 330410) mit Sitz in Halle/Westfalen, Deutschland, am 16.03.2012 durch Aktien die Schwelle von 3% der Stimmrechte überschritten hat und 3,01% (1.384.424 Stimmrechte) beträgt. Diese Stimmrechte sind William Blair&Company, LLC, in vollem Umfang gemäß §22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 6 WpHG zuzurechnen.

William Blair&Company, LLC, mit Sitz in Chicago, USA, hat uns gemäß §21 Abs. 1 WpHG am 6.08.2012 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der GERRY WEBER International AG (ISIN: DE0003304101; WKN: 330410) mit Sitz in Halle/Westfalen, Deutschland, am 3.08.2012 durch Aktien die Schwelle von 3% der Stimmrechte unterschritten hat und an diesem Tag 2,97% (1.367.949 Stimmrechte) betrug. Diese Stimmrechte sind William Blair&Company, LLC, in vollem Umfang gemäß §22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 6 WpHG zuzurechnen.

TRANSAKTIONEN GEM. § 15A WPHG

Herr Gerhard Weber, Vorsitzender des Vorstands, hat im Berichtsjahr über eine von ihm beherrschte Gesellschaft 253.499 Stück Aktien zu Kursen zwischen 21,23 und 34,34 Euro/Stück erworben.

HONORARE DES KONZERNABSCHLUSSPRÜFERS

Es wurden folgende Honorare des Abschlussprüfers als Aufwand des Konzerns erfasst:

TEUR	**2011/12**	2010/11
Abschlussprüfung	447	431
Steuerberatungsleistungen	25	47
Sonstige Leistungen	287	47
	759	**525**

Im Posten Abschlussprüfung sind Honorare ausländischer verbundener Unternehmen des Abschlussprüfers in Höhe von TEUR 81 (Vorjahr: TEUR 65) enthalten.

DEUTSCHER CORPORATE GOVERNANCE KODEX / ERKLÄRUNG NACH § 161 AKTG

Die nach §161 AktG vorgeschriebene Erklärung wurde von Vorstand und Aufsichtsrat am 27. November 2012 abgegeben und auf der Homepage der GERRY WEBER International AG unter *www.gerryweber.com* unter der Rubrik Investor Relations/Corporate Governance veröffentlicht.

EREIGNISSE NACH DEM BILANZSTICHTAG

Nach dem Ende des Berichtszeitraums (31. Oktober 2012) haben sich keine Ereignisse ergeben, die sowohl die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage als auch die Geschäftsentwicklung der der GERRY WEBER International AG beeinflussen können.

Der Konzernabschluss und Konzernlagebericht der GERRY WEBER International AG sind durch Beschluss vom 31. Januar 2013 durch den Vorstand zur Weiterleitung an den Aufsichtsrat freigegeben worden.

Die Veröffentlichung des Konzernabschlusses erfolgt am 27. Februar 2013.

BEFREIENDER KONZERNABSCHLUSS GEM. § 264 ABS. 3 HGB

Nachfolgende vollkonsolidierte, inländische Tochterunternehmen haben von den Erleichterungsmöglichkeiten gem. § 264 Abs. 3 HGB hinsichtlich der Offenlegung ihrer Jahresabschlussunterlagen Gebrauch gemacht:

- TAIFUN-Collection GERRY WEBER Fashion GmbH, Halle / Westfalen,
- GERRY WEBER Life-Style Fashion GmbH, Halle / Westfalen,
- SAMOON-Collection Fashion-Concept GERRY WEBER GmbH, Halle / Westfalen,
- GERRY WEBER Retail GmbH, Halle / Westfalen

VERÖFFENTLICHUNG DES KONZERNABSCHLUSSES

Der Konzernabschluss in der gesetzlichen Form ist mit dem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk der MAZARS GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft versehen und wird im elektronischen Bundesanzeiger offengelegt.

Halle / Westfalen, den 31. Januar 2013

GERRY WEBER International AG

Der Vorstand

Gerhard Weber

Doris Strätker

Dr. David Frink

VERSICHERUNG DER GESETZLICHEN VERTRETER („BILANZEID")

„Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen der Konzernabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und im Konzernlagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage des Konzerns so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird, sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns beschrieben sind."

Halle/Westfalen, den 31. Januar 2013

GERRY WEBER International AG

Der Vorstand

Gerhard Weber

Doris Strätker

Dr. David Frink

BESTÄTIGUNGSVERMERK DES ABSCHLUSSPRÜFERS

Wir haben den von der GERRY WEBER International AG, Halle / Westfalen, aufgestellten Konzernabschluss – bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung, Gesamtergebnisrechnung, Eigenkapitalveränderungsrechnung, Kapitalflussrechnung und Anhang – sowie den Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. November 2011 bis 31. Oktober 2012 geprüft. Die im Lagebericht enthaltene Erklärung zur Unternehmensführung war nicht Gegenstand unserer Prüfungshandlungen.

Die Aufstellung von Konzernabschluss und Konzernlagebericht nach den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften liegt in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der GERRY WEBER International AG. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung nach § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Konzernabschluss unter Beachtung der anzuwendenden Rechnungslegungsvorschriften und durch den Konzernlagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden.

Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld des Konzerns sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben im Konzernabschluss und Konzernlagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt.

Die Prüfung umfasst die Beurteilung der Jahresabschlüsse der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen, der Abgrenzung des Konsolidierungskreises, der angewandten Bilanzierungs- und Konsolidierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen der gesetzlichen Vertreter sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Konzernabschluss den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns.

Der Konzernlagebericht steht in Einklang mit dem Konzernabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

Bielefeld, den 31. Januar 2013

MAZARS GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Peters
Wirtschaftsprüfer

Angele
Wirtschaftsprüfer

ENTWICKLUNG DES ANLAGEVERMÖGENS DES KONZERNS

im Geschäftsjahr 2011/12

	Anschaffungs- und Herstellungskosten					
in TEUR	01.11.2011	Zugänge	Abgänge	Umbuchungen	**31.10.2012**	
ANLAGEVERMÖGEN						
Immaterielle Vermögensgegenstände						
Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	46.561,0	19.302,6[1]	3.047,2	1.065,1	63.881,5	
Geschäfts- oder Firmenwert aus der Kapitalkonsolidierung	264,5	14.743,1[2]	0,0	0,0	15.007,6	
Geleistete Anzahlungen	2.174,1	1.931,9	0,0	-1.505,5	2.600,5	
	48.999,6	*35.977,6*	*3.047,2*	*-440,4*	*81.489,6*	
Sachanlagen						
Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	120.775,2	28.554,4	563,7	1.743,7	150.509,6	
Technische Anlagen und Maschinen	6.973,5	114,6	973,9	155,5	6.269,7	
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	47.971,6	20.316,6	2.127,0	734,3	66.895,5	
Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	2.228,3	2.781,3	0,0	-2.193,1	2.816,5	
	177.948,6	*51.766,9*	*3.664,6*	*440,4*	*226.491,3*	
Renditeimmobilien	21.246,4	6.714,5	0,0	0,0	27.960,9	
Finanzanlagen						
Beteiligungen	263,5	2,6	0,0	0,0	266,1	
Sonstige Ausleihungen	2.349,5	1.063,4	169,8	0,0	3.243,1	
	2.613,0	*1.066,0*	*169,8*	*0,0*	*3.509,2*	
	250.807,6	**95.525,0**	**6.881,6**	**0,0**	**339.451,0**	

[1] Davon Zugang aus Unternehmenszusammenschlüssen TEUR 12.817,9
[2] Davon Zugang aus Unternehmenszusammenschlüssen TEUR 14.743,1

	Kumulierte Abschreibungen					Nettobuchwerte	
	01.11.2011	Zugänge	Abgänge	**31.10.2012**		**31.10.2012**	31.10.2011
	29.464,4	6.238,6	2.982,2	32.720,8		31.160,7	17.096,6
	264,5	0,0	0,0	264,5		14.743,1	0,0
	0,0	0,0	0,0	0,0		2.600,5	2.174,1
	29.728,9	*6.238,6*	*2.982,2*	*32.985,3*		*48.504,3*	*19.270,7*
	29.600,6	3.728,2	342,8	32.986,0		117.523,6	91.174,6
	6.118,5	299,7	931,6	5.486,6		783,1	855,0
	24.633,0	5.639,6	1.815,2	28.457,4		38.438,1	23.338,6
	0,0	0,0	0,0	0,0		2.816,5	2.228,3
	60.352,1	*9.667,5*	*3.089,6*	*66.930,0*		*159.561,3*	*117.596,5*
	0,0	429,0	0,0	429,0		27.532,0	21.246,5
	260,5	1,9	0,0	262,4		3,7	3,0
	300,0	150,0	0,0	450,0		2.793,1	2.049,4
	560,5	*151,9*	*0,0*	*712,4*		*2.796,7*	*2.052,4*
	90.641,5	**16.487,0**	**6.071,8**	**101.056,7**		**238.394,3**	**160.166,1**

ENTWICKLUNG DES ANLAGEVERMÖGENS DES KONZERNS

im Geschäftsjahr 2010/11

	Anschaffungs- und Herstellungskosten					
in TEUR	01.11.2010	Zugänge	Abgänge	Umbuchungen	**31.10.2011**	
ANLAGEVERMÖGEN						
Immaterielle Vermögensgegenstände						
Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	36.666,0	9.252,3[1]	3,8	646,5	46.561,0	
Geschäfts- oder Firmenwert aus der Kapitalkonsolidierung	264,5	0,0	0,0	0,0	264,5	
Geleistete Anzahlungen	1.864,7	1.236,4	280,6	-646,5	2.174,1	
	38.795,2	*10.488,7*	*284,4*	*0,0*	*48.999,6*	
Sachanlagen						
Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	105.047,6	9.091,7	1.815,1	8.451,0	120.775,2	
Technische Anlagen und Maschinen	6.763,8	179,5	104,3	134,5	6.973,5	
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	38.084,6	10.235,8	1.860,2	1.511,5	47.971,6	
Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	7.868,2	4.576,9	119,9	-10.097,0	2.228,3	
	157.764,2	*24.083,9*	*3.899,5*	*0,0*	*177.948,6*	
Renditeimmobilien	8.632,8	12.613,6	0,0	0,0	21.246,4	
Finanzanlagen						
Beteiligungen	258,3	5,3	0,0	0,0	263,5	
Sonstige Ausleihungen	1.365,7	1.159,6	175,8	0,0	2.349,5	
	1.624,0	*1.164,9*	*175,8*	*0,0*	*2.613,0*	
	206.816,2	**48.351,1**	**4.359,7**	**0,0**	**250.807,6**	

[1] Davon Zugang aus Unternehmenszusammenschlüssen TEUR 4.000

	Kumulierte Abschreibungen					Nettobuchwerte	
	01.11.2010	Zugänge	Abgänge	**31.10.2011**		**31.10.2011**	31.10.2010
	24.965,8	4.502,4	3,8	29.464,4		17.096,6	11.700,2
	264,5	0,0	0,0	264,5		0,0	0,0
	0,0	0,0	0,0	0,0		2.174,1	1.864,7
	25.230,3	*4.502,4*	*3,8*	*29.728,9*		*19.270,7*	*13.564,9*
	27.170,7	3.187,7	757,8	29.600,6		91.174,6	77.876,9
	5.864,4	349,2	95,0	6.118,5		855,0	899,4
	22.224,4	3.908,3	1.499,8	24.633,0		23.338,6	15.860,2
	0,0	0,0	0,0	0,0		2.228,3	7.868,2
	55.259,5	*7.445,2*	*2.352,6*	*60.352,1*		*117.596,5*	*102.504,7*
	0,0	0,0	0,0	0,0		21.246,5	8.632,8
	251,4	9,1	0,0	260,5		3,0	6,8
	0,0	300,0	0,0	300,0		2.049,4	1.365,8
	251,4	*309,1*	*0,0*	*560,5*		*2.052,4*	*1.372,6*
	80.741,3	**12.256,7**	**2.356,4**	**90.641,5**		**160.166,1**	**126.075,0**

Jahresabschluss

der GERRY WEBER International AG (Kurzfassung)
für das Geschäftsjahr 2011/12

167 GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

168 BILANZ

Die Entwicklung der GERRY WEBER Gruppe kommt am besten im Konzernabschluss zum Ausdruck. Daher haben wir uns entschlossen, den nach HGB aufgestellten Einzelabschluss der GERRY WEBER International AG über das Geschäftsjahr 2011/12 in verkürzter Fassung zu veröffentlichen.

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

für das Geschäftsjahr 2011/12

in EUR	**2011/12**	2010/11
Umsatzerlöse	10.793.174,63	10.338.213,04
Verminderung oder Erhöhung des Bestands an fertigen und unfertigen Erzeugnissen	-289.896,31	99.056,90
Sonstige betriebliche Erträge	96.899.140,55	84.779.627,76
davon aus Währungsumrechnung: EUR 963.684,09 (Vorjahr: EUR 507.195,92)		
Materialaufwand		
Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und für bezogene Waren	-9.546.634,34	-9.520.671,58
Aufwendungen für bezogene Leistungen	-934.939,46	-390.967,58
	-10.481.573,80	*-9.911.639,16*
Personalaufwand		
Löhne und Gehälter	-33.945.451,79	-32.789.047,40
Soziale Abgaben	-4.736.171,09	-4.733.497,42
	-38.681.622,88	*-37.522.544,82*
Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	-6.329.601,12	-5.050.902,45
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-44.583.631,27	-43.756.962,03
davon aus Währungsumrechnung: EUR 1.427,68 (Vorjahr: EUR 92.544,79)		
Erträge aus Gewinnabführungsverträgen	105.429.471,56	95.102.582,52
Erträge aus anderen Wertpapieren und Ausleihungen des Finanzanlagevermögens	32.455,77	42.636,43
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	1.848.033,14	2.147.323,25
davon aus verbundenen Unternehmen: EUR 1.520.440,00 (Vorjahr: EUR 1.375.649,55)		
Abschreibungen auf Finanzanlagen und auf Wertpapiere des Umlaufvermögens	-151.880,63	-361.748,69
Aufwendungen aus Verlustübernahme	-2.466.342,19	0,00
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-1.110.136,58	-1.503.248,59
davon an verbundene Unternehmen: EUR 9.774,66 (Vorjahr: EUR 3.634,00)		
davon aus der Aufzinsung von Rückstellungen: EUR 18.974,00 (Vorjahr: EUR 29.613,00)		
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	*110.907.590,87*	*94.402.394,16*
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-33.428.796,24	-30.495.102,91
Sonstige Steuern	-199.654,96	-181.818,96
Jahresüberschuss	*77.279.139,67*	*63.725.472,29*
Gewinnvortrag	18.431.312,77	14.544.714,48
Einstellung in andere Gewinnrücklagen	-35.000.000,00	-30.000.000,00
Bilanzgewinn	**60.710.452,44**	**48.270.186,77**

BILANZ

zum 31. Oktober 2012

AKTIVA

in EUR	31.10.2012	31.10.2011
ANLAGEVERMÖGEN		
Immaterielle Vermögensgegenstände		
Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	7.287.906,00	6.171.888,40
Geleistete Anzahlungen	2.600.461,84	2.174.084,89
	9.888.367,84	*8.345.973,29*
Sachanlagen		
Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	87.179.729,98	58.289.785,68
Technische Anlagen und Maschinen	320.436,00	352.457,00
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	5.719.322,93	4.150.476,00
Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	52.420,00	18.085.185,37
	93.271.908,91	*80.877.904,05*
Finanzanlagen		
Anteile an verbundenen Unternehmen	20.611.285,87	12.505.052,84
Beteiligungen	3.726,02	3.008,54
Sonstige Ausleihungen	2.151.208,26	1.373.222,72
	22.766.220,15	*13.881.284,10*
	125.926.496,90	*103.105.161,44*
UMLAUFVERMÖGEN		
Vorräte		
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	1.507.761,54	1.072.775,03
Unfertige Erzeugnisse, unfertige Leistungen	15.695,42	305.591,73
Geleistete Anzahlungen	203.695,69	203.595,14
	1.727.152,65	*1.581.961,90*
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	3.219.880,80	3.600.236,44
davon mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr: EUR 181.276,23 (Vorjahr: EUR 60.468,32)		
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	217.649.202,12	152.479.333,72
Sonstige Vermögensgegenstände	3.729.074,62	7.544.072,07
davon mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr: EUR 1.652.349,00 (Vorjahr: EUR 2.619.994,00)		
	224.598.157,54	*163.623.642,23*
Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten und Schecks	34.164.805,82	77.586.991,07
	260.490.116,01	*242.792.595,20*
RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN	1.223.270,50	889.350,75
	387.639.883,41	**346.787.107,39**

PASSIVA

in EUR	**31.10.2012**	31.10.2011
EIGENKAPITAL		
Gezeichnetes Kapital	45.905.960,00	45.905.960,00
Kapitalrücklage	63.201.099,21	63.201.099,21
Gewinnrücklagen	179.426.393,18	144.426.393,18
Bilanzgewinn	60.710.452,44	48.270.186,77
	349.243.904,83	*301.803.639,16*
RÜCKSTELLUNGEN		
Steuerrückstellungen	3.540.750,72	2.427.000,00
Sonstige Rückstellungen	9.498.948,94	9.114.454,90
	13.039.699,66	*11.541.454,90*
VERBINDLICHKEITEN		
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	15.261.328,41	21.117.956,73
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	5.156.843,75	5.177.952,77
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	1.089.349,50	27.961,30
Sonstige Verbindlichkeiten	3.814.287,28	7.093.066,25
davon aus Steuern: EUR 2.059.008,94 (Vorjahr: EUR 4.769.382,89)		
davon im Rahmen der sozialen Sicherheit: EUR 46.532,02 (Vorjahr: EUR 4.194,75)		
	25.321.808,94	*33.416.937,05*
RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN	34.469,98	25.076,28
	387.639.883,41	**346.787.107,39**

FINANZKALENDER

Bilanzpressekonferenz	27. Februar 2013
Veröffentlichung des 3-Monatsabschlusses	15. März 2013
Hauptversammlung	6. Juni 2013
Veröffentlichung des 6-Monatsabschlusses	14. Juni 2013
Veröffentlichung des 9-Monatsabschlusses	13. September 2013
Geschäftsjahresende 2012/13	31. Oktober 2013

IMPRESSUM

REDAKTION UND KONTAKT

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

Telefon: +49 (0) 5201 18 5 – 0
Fax: +49 (0) 5201 58 57
E-Mail: c.kellert@gerryweber.de
Internet: www.gerryweber.com

KONZEPTION, LAYOUT UND SATZ

IR-One AG & Co.,
Hamburg
www.ir-1.com

Werbe Agentur
Nowack Thelen GmbH & Co. KG,
Köln
www.w-a-n-t.de

FOTOS

Arzenšek / Photography &
Visual Projects,
Köln
www.arzensek.com

ÜBERSETZUNG

LanguagePartner GmbH,
Düsseldorf
www.languagepartner.de

ZUKUNFTSBEZOGENE AUSSAGEN

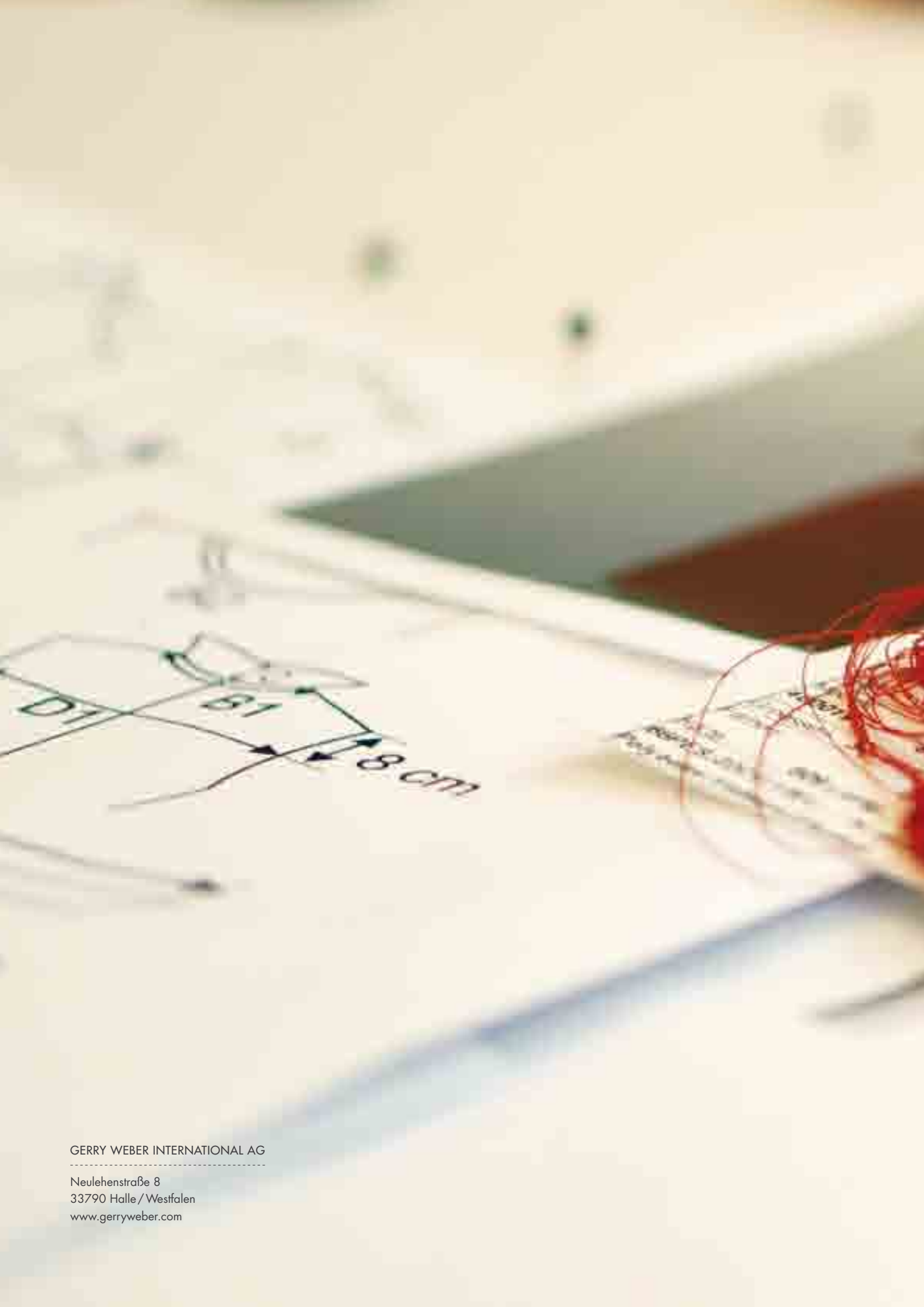
Dieser Geschäftsbericht enthält in die Zukunft gerichtete Aussagen, die auf Annahmen und Schätzungen der Unternehmensleitung der GERRY WEBER International AG beruhen. Auch wenn die Unternehmensleitung der Ansicht ist, dass diese Annahmen und Schätzungen zutreffend sind, können die künftige tatsächliche Entwicklung und die künftigen tatsächlichen Ergebnisse von diesen Annahmen und Schätzungen aufgrund vielfältiger Faktoren erheblich abweichen. Zu diesen Faktoren können beispielsweise die Veränderung der gesamtwirtschaftlichen Lage, der gesetzlichen und regulatorischen Rahmenbedingungen in Deutschland und der EU sowie Veränderungen in der Branche gehören. Die GERRY WEBER International AG übernimmt keine Gewährleistung und keine Haftung dafür, dass die künftige Entwicklung und die künftig erzielten tatsächlichen Ergebnisse mit den in diesem Geschäftsbericht geäußerten Annahmen und Schätzungen übereinstimmen werden. Es ist von der GERRY WEBER International AG weder beabsichtigt, noch übernimmt die GERRY WEBER International AG eine gesonderte Verpflichtung, zukunftsbezogene Aussagen zu aktualisieren, um sie an Ereignisse oder Entwicklungen nach dem Datum dieses Berichts anzupassen. Bei Prozentangaben und Zahlen in diesem Bericht können Rundungsdifferenzen auftreten.

Der Geschäftsbericht liegt ebenfalls in englischer Übersetzung vor; bei Abweichungen geht die deutsche Fassung des Geschäftsberichts der englischen Übersetzung vor. Er steht in beiden Sprachen im Internet unter *http://www.gerryweber.com* zum Download bereit.

5-JAHRES-KENNZAHLEN

in Mio. EUR	**2011/12**	2010/11	2009/10	2008/09	2007/08
Umsatz	802,3	702,7	621,9	594,1	570,0
Inland	491,0	420,8	370,1	355,6	315,9
Ausland	311,3	281,9	251,8	238,5	254,1
Umsatz[6]	802,3	702,7	621,9	594,1	570,0
Wholesale	502,8	484,7	441,7	444,4	455,2
Retail	299,5	218,0	173,6	143,8	112,5
Umsatzanteile					
GERRY WEBER	76,4 %	78,3 %	77,1 %	75,7 %	72,5 %
TAIFUN	18,3 %	16,6 %	16,6 %	18,0 %	19,3 %
SAMOON	5,3 %	5,1 %	5,3 %	5,3 %	5,8 %
Übrige	<1,0 %	<1,0 %	<1,0 %	<1,0 %	2,4 %
Materialaufwand	-404,8	361,5	318,8	306,9	305,5
Personalaufwand	-125,8	103,3	91,4	87,0	77,4
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-187,6	152,2	137,0	127,7	125,9
Abschreibungen	-16,3	11,9	11,9	12,4	11,3
Ertragskennzahlen					
EBITDA	132,3	111,6	95,2	83,6	74,0
EBITDA-Marge	16,5 %	15,9 %	15,3 %	14,1 %	13,0 %
EBIT	115,9	99,6	83,3	71,2	62,7
EBIT-Marge	14,5 %	14,2 %	13,4 %	12,0 %	11,0 %
EBT	113,7	97,6	79,6	66,4	57,4
EBT-Marge	14,2 %	13,9 %	12,8 %	11,2 %	10,1 %
Jahresüberschuss	78,8	67,0	54,0	43,0	39,4
Ergebnis je Aktie in EUR[1]	1,72	1,48[1]	1,29[2]	2,08[3]	1,75[4]
Bilanzsumme	483,6	415,0	326,5	293,3	297,4
Eigenkapital	363,0	313,9	210,5	158,9	181,1
Investitionen	84,8	44,4	28,7	19,9	21,6
Eigenkapitalquote	75,1 %	75,7 %	64,5 %	54,2 %	60,9 %
Kennzahlen					
Mitarbeiter am Geschäftsjahresende	4.584	3.260	2.699	2.420	2.321
Return on Investment (ROI)[5]	24,0 %	24,0 %	25,5 %	24,3 %	21,1 %
Return on Equity (ROE)[5]	31,9 %	31,7 %	39,6 %	44,8 %	34,6 %

[1] 2011/12 und 2010/11 auf Basis der ausstehenden Aktienzahl von 45.905.960
[2] 2009/10 Anpassung nach Ausgabe von Gratisaktien im Verhältnis 1:1 im Juli 2011
[3] 2008/09 aus Basis der damalig ausstehenden Aktienzahl von 20.661.848
[4] 2007/08 aus Basis der damalig ausstehenden Aktienzahl von 22.508.820
[5] auf Basis des EBIT
[6] Geänderte Segmentberichterstattung 2011/12 und 2010/11



GERRY WEBER INTERNATIONAL AG

Neulehenstraße 8
33790 Halle / Westfalen
www.gerryweber.com