

GERRY WEBER
INTERNATIONAL AG



HALBJAHRESFINANZBERICHT 2013 /14

ZWISCHENBERICHT ZUM 1. HALBJAHR 2013/14

ÜBERBLICK ÜBER DAS 1. HALBJAHR 2013/14

in EUR Mio.	2.Q. 2013/14 01.02.14 - 30.04.14	2.Q. 2012/13 01.02.13 - 30.04.13	1. HJ. 2013/14 01.11.13 - 30.04.14	1. HJ. 2012/13 01.11.12 - 30.04.13
Umsatz	222,4	219,0	412,8	403,9
Wholesale	131,5	138,0	224,1	237,3
Retail	90,9	81,0	188,7	166,6
Ertragskennzahlen				
EBITDA	37,5	30,3	61,8	53,4
EBITDA-Marge	16,9%	13,8%	15,0%	13,2%
EBIT	31,3	25,6	49,5	43,4
EBIT-Marge	14,2%	11,7%	12,0%	10,7%
EBT	29,9	24,7	46,8	41,8
EBT-Marge	13,4%	11,3%	11,3%	10,3%
Periodenüberschuss	21,1	17,8	32,7	29,3

2. Quartal 2013/14

Die positive Entwicklung der GERRY WEBER International AG hat sich auch im 2. Quartal des laufenden Geschäftsjahres weiter fortgesetzt. In einem ausgeglichenen Marktumfeld haben wir uns mit einem Wachstum auf vergleichbarer Fläche von 5,2 % wieder besser entwickelt als der gesamte Modemarkt in Deutschland, der in den ersten vier Monaten des Kalenderjahres 2014 im Vergleich zum Vorjahr mit 1 – 2 % nur geringfügige Wachstumstendenzen aufwies.

Die GERRY WEBER International AG hat ihren Umsatz im 2. Quartal 2013/14

insgesamt um 1,6 % im Vergleich zum Vorjahresquartal erhöht und gleichzeitig die operative Marge von 11,7 % deutlich auf 14,2 % verbessern können.

Das operative Ergebnis betrug im 2. Quartal 2013/14 EUR 31,3 Mio. Dies entspricht einem Anstieg im Vergleich zum Vorjahr um 22,3 %.

Die Verschiebung des Winterschlussverkaufs in das 1. Quartal 2013/14 und der damit verbundene Wegfall einer ausgedehnten Rabattierungsphase führte für das 2. Quartal zu einer höheren Profitabilität als im Vergleichsquarter des

Vorjahrs. Eine verbesserte Warensteuerung und damit verbunden eine schnellere Lagerumschlagsgeschwindigkeit wirkten sich ebenfalls positiv auf das Ergebnis der Gesellschaft aus.

1. Halbjahr 2014

Nach sechs Monaten des laufenden Geschäftsjahres ergibt sich ein Konzernumsatz in Höhe von EUR 412,8 Mio. Im Vergleich zum 1. Halbjahr des Vorjahres bedeutet dies einen Anstieg von 2,2 %. Dabei ist zu berücksichtigen, dass das Retail Segment mit einer Umsatzsteigerung von 13,3 %, den Umsatzrückgang des Wholesale Segmentes von -5,6 % kompensieren konnte.

Sehr erfreulich entwickelte sich das operative Ergebnis (EBIT) des 1. Halbjahres 2013/14, welches sich um 14,2 % auf EUR 49,5 Mio. erhöhte (1.HJ.2012/13: EUR 43,4 Mio.).

Dies entspricht einer Verbesserung der EBIT Marge von 10,7 % auf 12,0 %.

Wichtiger Grund für die positive Margenentwicklung ist insbesondere die deutliche Ergebnisverbesserung des Retail Segmentes sowie der höhere Anteil des eigenen Retail Geschäftes am gesamten Konzernumsatz.

Unter Berücksichtigung eines nahezu konstanten Finanzergebnisses im Vergleich zum Vorquartal und einer stabilen Steuerquote errechnet sich ein Periodenüberschuss nach Steuern von EUR 32,7 Mio. (1. HJ. 2012/13: EUR 29,3 Mio.). Im Vergleich zum Vorjahreshalbjahr entspricht dies einem Anstieg von EUR 3,4 Mio. bzw. 11,5 %. Entsprechend verbesserte sich das Ergebnis pro Aktie von EUR 0,64 auf EUR 0,71 im 1. Halbjahr 2013/14.

in EUR Mio.	1. HJ. 2013/14	2012/13
	01.11.13 - 30.04.14	01.11.12 - 31.10.13
Bilanzsumme	630,7	531,6
Eigenkapital	427,2	395,8
Fremdkapital	203,5	135,8
Eigenkapitalquote	67,7%	74,5%
Kennzahlen		
Höchstkurs Aktie (in Euro)	38,98	38,35
Tiefstkurs Aktie (in Euro)	28,76	29,42
Ergebnis je Aktie (in Euro)	0,71	1,55
Investitionen	15,7	37,9
Anzahl Mitarbeiter (Durchschnitt)	4.866	4.725

Die GERRY WEBER AKTIE

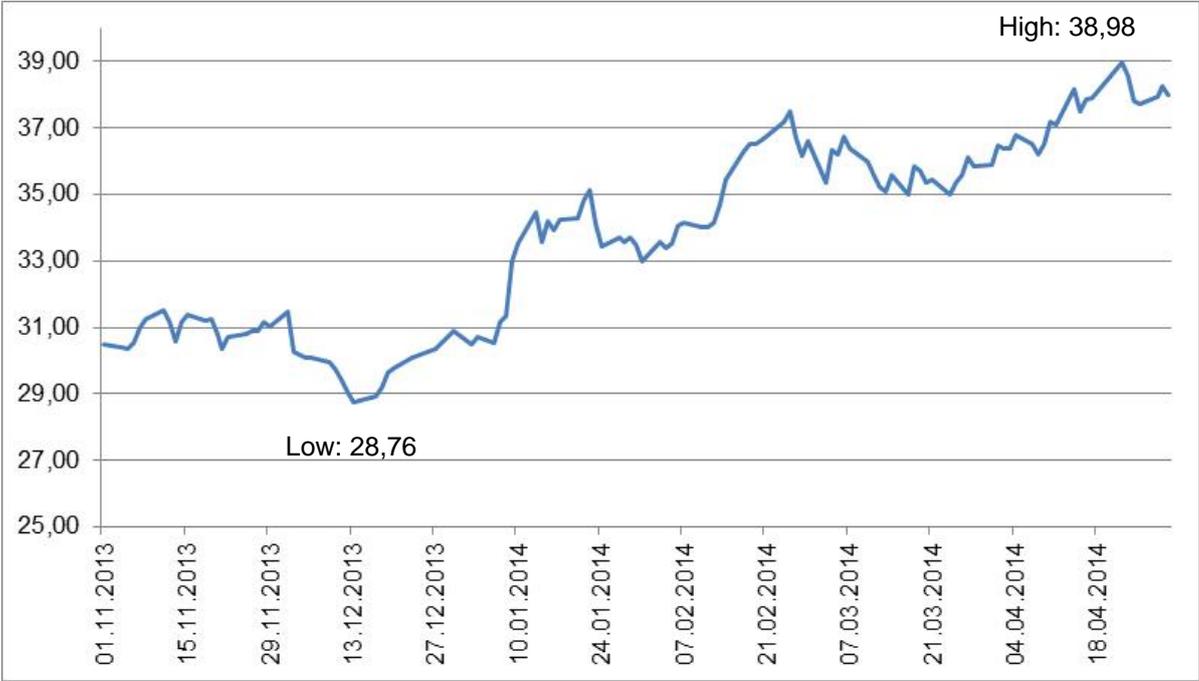
Im 1. Halbjahr des Geschäftsjahres 2013/14 legte der Kurs der GERRY WEBER Aktie deutlich zu. Nach einem schwächeren Kursverlauf zum Ende des abgelaufenen Geschäftsjahres stieg der Kurs der GERRY WEBER Aktie im 1. Quartal 2013/14 von EUR 30,49 am 1. November 2013 auf EUR 33,00 zum Ende des 1. Quartals. Dies entspricht einer Steigerung von 8,2 %. Im 2. Quartal 2013/14 (1. Februar bis 30. April 2014) konnte diese positive Entwicklung nochmals übertroffen werden. Der Aktienkurs kletterte um weitere 13,2 % auf EUR 38,00.

Im gleichen Zeitraum blieb die Wertentwicklung des MDAX, in dem auch die GERRY WEBER Aktie vertreten ist, nahezu konstant. Diese überdurchschnittliche Entwicklung des GERRY WEBER Aktienkurses von insgesamt 24,6 % spiegelt vor allem die positive Geschäftsentwicklung im 1. Halbjahr des Geschäftsjahres wider.

Erfreulich ist auch die diesjährige Dividendenzahlung an die Aktionäre der Gesellschaft für das abgelaufene Geschäftsjahr 2012/13, die trotz der im Vergleich zum Vorjahr niedrigeren Ertragszahlen konstant blieb. Mit Beschluss der Hauptversammlung am 04. Juni 2014 beträgt die Dividende für das Geschäftsjahr 2012/13 stabile EUR 0,75. Insgesamt erhöhte sich die Dividende in den letzten sieben Jahren um 275 %. Die Dividendenrendite auf Basis des Aktienkurses am Ende des letzten

Geschäftsjahres 2012/13 betrug rund 2,5 %.

Rund 1.000 Aktionäre nahmen an der Hauptversammlung am 4. Juni 2014 in Halle/Westfalen persönlich teil. Insgesamt war ein Anteil von 72,84 % des Grundkapitals der Gesellschaft von EUR 45.905.960 auf der Hauptversammlung vertreten. Die große Mehrheit aller persönlich oder über die Weisungsbefugnis teilnehmenden Aktionäre stimmte den auf der Agenda stehenden Tagesordnungspunkten zu. Zu den wichtigsten Tagesordnungspunkten zählte die Wahl von Gerhard Weber in den Aufsichtsrat der GERRY WEBER International AG ab dem 1. November 2014. Alle Abstimmungsergebnisse und Tagesordnungspunkte finden Sie auch auf unserer www.gerryweber.com Internetseite unter der Rubrik Investoren/Hauptversammlung.



**KONZERN-
ZWISCHENLAGEBERICHT**
Über das 1. Halbjahr 2013/14
vom 01.11.2013 bis 30.04.2014

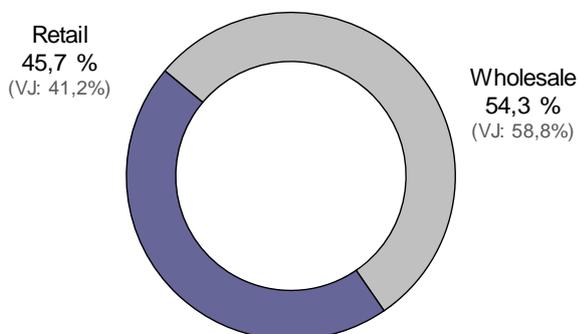
UMSATZENTWICKLUNG

Oberstes Ziel der GERRY WEBER Gruppe ist das profitable Wachstum und damit die Verbesserung der Ergebnismargen. Dies ist uns im 2. Quartal 2013/14 mit einem Anstieg des operativen Ergebnisses (EBIT) um 22,3 % auf EUR 31,3 Mio. eindrucksvoll gelungen. Die Verbesserung des operativen Ergebnisses ist umso höher zu bewerten, als dass der Konzernumsatz nach 3 % im 1. Quartal 2013/14 mit 1,6 % proportional geringer als das EBIT angestiegen ist.

Nach einem Umsatz von EUR 219,0 Mio. im Vorjahresquartalerhöhe sich dieser im 2. Quartal 2013/14 auf EUR 222,4 Mio. Bezogen auf das gesamte 1. Halbjahr des laufenden Geschäftsjahres ergibt sich ein Konzernumsatz in Höhe von EUR 412,8 Mio. (1. HJ. 2012/13: EUR 403,9 Mio.). Dies entspricht einer Steigerung von 2,2 %.

Wesentlich zum Umsatzanstieg hat das eigene Retail Geschäft beigetragen, dessen Anteil am Konzernumsatz im 1. Halbjahr 2013/14 45,7 % betrug. Eine Steigerung im Vergleich zum 1. Halbjahr des Vorjahres von 4,5 %-Punkten.

Umsatzaufteilung H1 2013/14 nach Segmenten



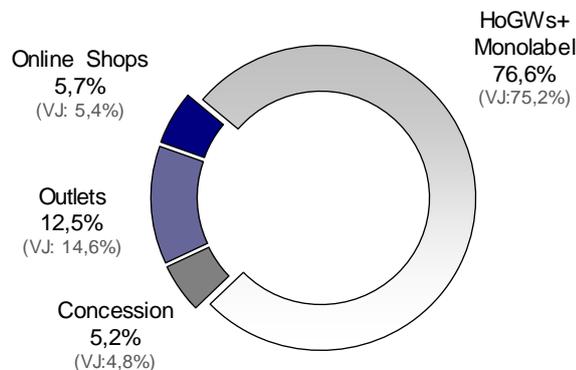
Retail Entwicklung

Nach einem Anstieg im 1. Quartal 2013/14 von 14,1 % erhöhte sich der Umsatz des Retail Segmentes im 2. Quartal um 12,3 % auf EUR 90,9 Mio. (2. Q. 2012/13: EUR 80,9 Mio.).

In der Addition der beiden Quartale ergibt sich ein Retail Umsatz für das 1. Halbjahr 2013/14 in Höhe von EUR 188,6 Mio. Dies entspricht einer Steigerung im Vergleich zum 1. Halbjahr des Vorjahres von 13,3 %. Der Anstieg basiert einerseits auf den Umsatzsteigerungen der in den letzten zwei Geschäftsjahren eröffneten eigenen Geschäfte sowie andererseits auf einer Verbesserung der Umsätze auf vergleichbarer Fläche.

So erhöhte sich der Umsatz auf vergleichbarer Retail Fläche in den ersten sechs Monaten des laufenden Geschäftsjahres um 5,2 % im Vergleich zur Vorjahresperiode. Als vergleichbar gilt nach unserer Definition eine Verkaufsfläche 24 Monate nach deren Eröffnung. Betrachtet man nur das 2. Quartal 2013/14, so betrug das Umsatzwachstum auf vergleichbarer Fläche sogar 5,7 %. Laut eines unabhängigen Panels der Zeitschrift „Textilwirtschaft“ für den gesamten deutschen Modemarkt betrug die Umsatzentwicklung in den ersten vier Monaten des Kalenderjahres 2014 lediglich 1 - 2 %. Damit haben wir uns auf vergleichbarer Fläche in Deutschland deutlich besser entwickelt als der generelle Markttrend.

Umsatzaufteilung Retail H1 2012/13



Innerhalb des Retail Umsatzes trugen die in Eigenregie geführten Houses of GERRY WEBER und Monolabel Stores 76,6 % zum Umsatzvolumen des 1. Halbjahr 2013/14 bei. Der Anteil des Online Geschäftes (5,7 %) am gesamten Retail Umsatz erhöhte sich ebenso wie der Anteil der Concession Flächen (5,2 %). Vor dem Hintergrund der guten Abverkaufszahlen in den anderen Retail Vertriebskanälen verminderte sich der Anteil des Umsatzes aus den Outlets deutlich von 14,6 % auf 12,5 % im 1. Halbjahr 2013/14. In den Outlet Verkaufsflächen werden überwiegend Waren veräußert, deren saisonale Abverkaufsphase bereits beendet ist. Eine genaue Aufteilung des Retail Segmentes nach Vertriebskanälen kann der Grafik auf Seite 6 entnommen werden.

Wholesale Entwicklung

Der Umsatz des Wholesale Segmentes im 2. Quartal 2013/14 betrug EUR 131,5 Mio.; im Vergleich zum 2. Quartal des Vorjahres ein Umsatzrückgang von 4,8 %. Im 1. Quartal 2013/14 hatte der Umsatzrückgang noch 6,7 % betragen. Die Entwicklung der Wholesale Umsätze im 2. Quartal bestätigt unsere Annahme, dass sich das Orderverhalten unserer Handelspartner bei einer „Normalisierung“ der Wetter- und Marktbedingungen stabilisieren und erholen wird.

Vor dem Hintergrund des wetterbedingt schwierigen Marktumfeldes für die gesamte Modeindustrie in Zentraleuropa im vorangegangenen Kalenderjahr 2013

waren die Lagerbestände einiger Wholesale Partner deutlich höher als in den Vorjahren. Entsprechend fielen die Vorordervolumina für die Frühjahr/Sommer-Kollektionen, die im 1. und 2. Quartal fakturiert wurden, geringer aus.

Ferner ist bei der Analyse des Wholesale Umsatzes zu berücksichtigen, dass die 19 mehrheitlich erworbenen belgischen Houses of GERRY WEBER seit August 2013 dem Retail Segment zugerechnet werden.

Betrachtet man das gesamte 1. Halbjahr 2013/14 betrug der Umsatz des Wholesale Segmentes EUR 224,1 Mio. (1. HJ. 2012/13: EUR 237,3 Mio.). Dies entspricht einem Umsatzrückgang auf Halbjahres basis von insgesamt 5,6 %. Vor dem Hintergrund der Umsatzausweitung des Retail Segmentes um 13,3 % verminderte sich der Anteil des Wholesale Segmentes am gesamten Konzernumsatz auf 54,3 % (1. HJ. 2012/13: 58,8 %). Somit sind wir unserem mittelfristigen Ziel, einen ausgeglichenen Umsatzsplit zwischen Retail und Wholesale zu erzielen, einen guten Schritt näher gekommen.

Entwicklung der Vertriebskanäle

Wichtiger strategischer Fokus der GERRY WEBER Gruppe ist die weitere Vertikalisierung unseres Geschäftsmodelles. Ziel ist es einerseits, die Warensteuerung auf immer mehr Flächen zu übernehmen und andererseits die Kollektionen noch schneller auf die Verkaufsflächen zu bringen.

Die Umsetzung der Vertikalisierungsstrategie erfolgt einerseits durch die konsequente Ausweitung der eigenen Retail Verkaufsflächen und andererseits durch die kontinuierliche Umsetzung unseres so genannten „Vertrauenslimit-Konzeptes“. Bei diesem Ansatz überträgt unser Wholesale Kunde die Bestellhoheit und damit das Ordervolumen an die Experten der GERRY WEBER Gruppe. Wir entscheiden aufgrund der Informationen, die wir täglich von mehr als 6.000 Verkaufspunkten erhalten, über die Bestückung der Flächen unserer Handelspartner.

Zum Ende des Berichtszeitraumes (30. April 2014) betrug die Anzahl der in Eigenregie geführten Houses of GERRY WEBER im In- und Ausland 434 sowie der eigenen Monolabel Stores 141.

Ebenfalls dem Retail Segment werden die 111 Concession-Flächen sowie 25 Outlet Stores zugerechnet. Insgesamt wurden 711 Verkaufsflächen in Eigenregie geführt.

In den ersten sechs Monaten des laufenden Geschäftsjahres wurden somit zehn neue Houses of GERRY WEBER eröffnet, aber auch drei Monolabel Stores geschlossen. Aufgrund baulicher Verzögerungen wurden nicht alle im 1. Halbjahr geplanten Eröffnungen rechtzeitig fertig gestellt.

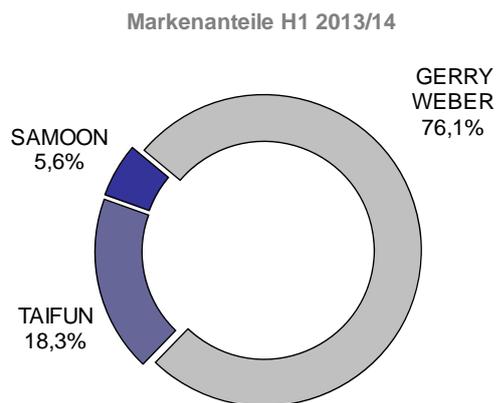
Dem Wholesale Segment werden unter anderem die durch Franchise-Partner geführten Houses of GERRY WEBER sowie die Shop-in-Shop Flächen zugerechnet. Im 1. Halbjahr 2013/14 wurden 10 (netto) neue Franchise Stores ausschließlich im Ausland eröffnet.

Zum Ende des 1. Halbjahres 2013/14 blieb die Zahl der Shop-in-Shop Flächen mit 2.828, davon 531 im Ausland nahezu gleich.

	1.HJ. 2013/14 31.04.2014	2012/13 31.10.2013
RETAIL		
Houses of GERRY WEBER	434	424
Monolabel Stores	141	144
Concession Flächen	111	111
Factory Outlets	25	22
WHOLESALE		
Houses of GERRY WEBER	281	271
Shop-in-Shops	2.828	2.816

Über alle Vertriebskanäle (Wholesale und Retail) hinweg wurden im 1. Halbjahr 2013/14 60,3 % der Konzernumsätze in Deutschland erwirtschaftet (Q1 2013/14: 61,3 %). Weitere 29,1 % wurden innerhalb der europäischen Union (ohne Deutschland) generiert und 10,6 % in Nicht EU-Ländern.

Der Anteile der Markenfamilien auf Basis der Verkäufe an unsere Endkonsumenten sowie an unsere Wholesalekunden betragen im 1. Halbjahr 2013/14:



ERTRAGSLAGE

in TEUR	2.Q. 2013/14	2.Q. 2012/13	1.HJ. 2013/14	1.HJ. 2012/13
	01.02. - 30.04.2014	01.02. - 30.04.2013	01.11.2013-30.04.2014	01.11.2012 - 30.04.2013
Umsatzerlöse	222.397,9	218.988,0	412.777,1	403.884,0
Sonstige betriebliche Erträge	2.544,8	3.149,9	7.164,5	7.143,6
Bestandsveränderungen	-9.208,0	-22.353,8	4.657,0	-8.052,9
Materialaufwand	-88.738,1	-85.685,4	-190.339,8	-184.472,9
Personalaufwand	-36.899,2	-34.429,9	-73.003,0	-69.268,4
Abschreibungen	-6.220,3	-4.710,4	-12.262,2	-10.069,8
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-52.328,2	-49.152,9	-98.916,7	-95.284,5
Sonstige Steuern	-287,4	-252,4	-560,3	-512,8
OPERATIVES ERGEBNIS	31.261,5	25.553,1	49.516,6	43.366,2
Finanzergebnis	-1.349,9	-810,0	-2.701,5	-1.579,8
ERGEBNIS DER GEWÖHNLICHEN GESCHÄFTSTÄTIGKEIT	29.911,6	24.743,1	46.815,1	41.786,4
Steuern vom Einkommen und Ertrag	-8.793,2	-6.969,6	-14.106,4	-12.463,7
PERIODENÜBERSCHUSS	21.118,4	17.773,5	32.708,7	29.322,7

2. Quartal 2013/14

War die Ertragslage des 1. Quartals 2013/14 von der Verschiebung der Winterschlussverkaufsphase in den Januar 2014 (Vorjahr Februar 2013) gekennzeichnet, so zeigt sich im 2. Quartal eine deutliche Verbesserung der Profitabilität. Im 2. Quartal des laufenden Geschäftsjahres fanden kaum Rabat-tierungen der Ware statt, was sich bei nahezu konstanter Kostenstruktur sowohl positiv auf die Bruttomarge, als auch auf die operative Marge der GERRY WEBER Gruppe ausgewirkt hat.

Entsprechend unserer Produktions- und Lieferzyklen verminderten sich die Bestände im 2. Quartal 2013/14 um EUR 9,2 Mio. Ein Großteil der Frühjahr/Sommer Kollektionen wird in diesem Quartal an die eigenen Retail Flächen und die Wholesale Partner ausgeliefert.

Parallel zu den höheren Umsätzen im Vergleich zum Vorjahresquartal erhöhten sich die Materialaufwendungen leicht um 3,6 % und betragen im 2. Quartal 2013/14 EUR 88,7 Mio. (2. Q. 2012/13: EUR 85,7 Mio.). Ein Beleg für die guten Einkaufs-

und Produktionsstrukturen der GERRY WEBER Gruppe. Entsprechend erhöhte sich die Bruttomarge im Quartalsvergleich deutlich von 50,7 % auf nunmehr 56,0 %. Die Verbesserung zeigt auch die geringere Abschrittenquote. Es wurde mehr Ware zum vollen Retail Preis verkauft. Ferner wirkte sich auch die höhere Retail Quote positiv auf die Bruttomarge der Gesellschaft im 2. Quartal 2013/14 aus.

Die Personalaufwendungen erhöhten sich im Vergleich zum Vorjahresquartal um 7,2 % auf EUR 36,9 Mio. Dies ist insbesondere auf die Eröffnung von mehr als 80 neuen eigenen Verkaufsflächen innerhalb der letzten zwölf Monate sowie die Einbeziehung der belgischen Mitarbeiter in die Konzernrechnungslegung zurückzuführen. Betrachtet man die Entwicklung der Personal-aufwendungen des 2. Quartals im Vergleich zum 1. Quartal 2013/14 sind diese mit 2,2 % nur geringfügig angestiegen.

Aufgrund der Ausweitung der eigenen Verkaufsflächen im Vergleich zum Vorjahresquartal sind die sonstigen betrieblichen Aufwendungen im 2. Quartal 2013/14 mit EUR 52,3 Mio. (+6,5 % zum Vorjahr) leicht angestiegen. Dies ist vor allem auf die Mietaufwendungen für die neu eröffneten Geschäfte zurückzuführen. Betrachtet man die Relation zum Umsatz, so ist die Quote mit 23,5 % (2.Q. 2012/13: 22,5 %) nur geringfügig angestiegen.

Vor dem Hintergrund der Expansion des Retail Bereiches und der damit verbundenen Investitionen in das Anlagevermögen, nahmen die

Abschreibungen im 2. Quartal 2013/14 um 32,1 % auf EUR 6,2 Mio. zu. Im Vergleich mit dem 1. Quartal des laufenden Geschäftsjahres sind die Abschreibungen des 2. Quartals lediglich um 3,0 % gestiegen.

Auf Basis der bereits beschriebenen gestiegenen Profitabilität des 2. Quartals 2013/14 erhöhte sich das operative Ergebnis vor Abschreibungen (EBITDA) deutlich um 23,9 % auf EUR 37,5 Mio. (2. Q. 2012/13: EUR 30,3 Mio.). Entsprechend erhöhte sich die EBITDA Marge im Quartalsvergleich von 13,8 % auf 16,9 %.

Unter Berücksichtigung der Abschreibungen errechnet sich ein operatives Ergebnis (EBIT) von EUR 31,3 Mio. Dies entspricht einer Steigerung zum Vorjahresquartal von 22,3 %. Die EBIT-Marge verbesserte sich im Quartalsvergleich von 11,7 % auf 14,2 % deutlich.

Das Finanzergebnis verschlechterte sich im Quartalsvergleich zum Vorjahr von EUR 0,8 Mio. auf EUR 1,3 Mio. Der Anstieg beruht auf der Ausgabe eines Schuldscheindarlehens im November 2013 zur Finanzierung des neuen Logistikzentrums mit einem Emissionsvolumen von EUR 75 Mio. Die Zinsen für das Schuldscheindarlehen sind entsprechend seit dem 1. Quartal 2013/14 angefallen und erhöhten die Zinsaufwendungen der Gesellschaft. Im Vergleich zum 1. Quartal des laufenden Geschäftsjahres ist das Finanzergebnis des 2. Quartals 2013/14 konstant geblieben.

Unter Berücksichtigung der Steuern vom Einkommen und Ertrag ergibt sich ein Periodenüberschuss von EUR 21,1 Mio. (2. Q. Vorjahr: EUR 17,8 Mio.). Entsprechend beträgt das Ergebnis pro Aktie für das 2. Quartal 2013/14 EUR 0,46 (2. Q. 2012/13: EUR 0,39).

1. Halbjahr 2013/14

Bei einem Umsatzanstieg im 1. Halbjahr 2013/14 von 2,2 % im Vergleich zum Vorjahr hat sich die Bruttomarge der GERRY WEBER Gruppe von 52,3 % auf 55,0 % verbessert. Dies ist vor allem auf den höheren Retail Anteil zurückzuführen, der um 4,5 %-Punkte auf 45,7 % angestiegen ist. Ferner führte eine optimierte Wareneinsteuern auf den eigenen Verkaufsflächen zu einer besseren Lagerumschlagsgeschwindigkeit, die sich ebenfalls positiv auf die Profitabilität der Gesellschaft ausgewirkt hat.

Unter Berücksichtigung oben genannter Faktoren sowie eines flexiblen Beschaffungsmanagements erhöhte sich der Materialaufwand im Halbjahresvergleich um 3,2 % auf EUR 190,3 Mio. (1. HJ. 2012/13: EUR 184,5 Mio.).

Die Personalaufwendungen erhöhten sich im 1. Halbjahr 2013/14 auf EUR 73,0 Mio. (+5,4 %), was auf die neu eröffneten eigenen Verkaufsflächen sowie auf die Einbeziehung der belgischen Houses of GERRY WEBER in das Retail Segment zurückzuführen ist. Die Personal-

einsatzquote blieb im Halbjahresvergleich mit 17,7 % vom Umsatz nahezu konstant und basiert unter anderem auf einem strikten Kostenmanagement in allen anderen Geschäftsbereichen. Die Anzahl der Mitarbeiter erhöhte sich im Halbjahresdurchschnitt von 4.725 auf 4.866.

Mit EUR 98,9 Mio. stiegen die sonstigen betrieblichen Aufwendungen des 1. Halbjahres 2013/14 um 3,8 %. Höhere Mietaufwendungen (EUR +3,3 Mio.) aufgrund der neu eröffneten eigenen Geschäfte sowie die Einbeziehung der Mietzahlungen für die belgischen Houses of GERRY WEBER sind eine der wesentlichen Ursachen für die Erhöhung.

Das operative Ergebnis vor Abschreibungen (EBITDA) der ersten sechs Monate des laufenden Geschäftsjahres betrug EUR 61,8 Mio. Dies entspricht einer deutlichen Steigerung von 15,6 % im Vergleich zum 1. Halbjahr des Vorjahres.

Unter Berücksichtigung der Abschreibungen (EUR 12,3 Mio.) ergibt sich ein operatives Ergebnis (EBIT) von EUR 49,5 Mio. Damit ist das operative Ergebnis mit 14,2 % deutlich überproportional sowohl zum Umsatz (+2,2 %), als auch zum Bruttoergebnis (+7,4 %) angestiegen. Dies unterstreicht zudem das strikte Kostenmanagement der Gesellschaft. Die EBIT-Marge betrug im 1. Halbjahr 2013/14 12,0 % zu 10,7 % im 1. Halbjahr des Vorjahres.

Der Jahresüberschuss nach Steuern betrug nach den ersten sechs Monaten des laufenden Geschäftsjahres EUR 32,7 Mio. (1.HJ. 2012/13: EUR 29,3 Mio.). Entsprechend erhöhte sich das Ergebnis pro Aktie von EUR 0,64 auf EUR 0,71 pro Aktie.

VERMÖGENSLAGE

Insbesondere vor dem Hintergrund der Platzierung eines Schuldscheindarlehens hat sich die Bilanzsumme der GERRY WEBER International AG zum 30. April 2014 im Vergleich zum Ende des letzten Geschäftsjahres um 18,6 % auf EUR 630,7 Mio. (31. Oktober 2013: EUR 531,6 Mio.) erhöht. Das Schuldscheindarlehen hat ein Gesamtvolumen von EUR 75 Mio. und wurde im November 2013 begeben. Es dient zur Finanzierung des geplanten Logistikzentrums sowie zur allgemeinen Unternehmensfinanzierung. Die außerordentlich gute Bonität der GERRY WEBER Gruppe sowie deren operative Stärke ermöglichte die Nutzung des niedrigen Zinsniveaus, sodass die festverzinslichen Tranchen des Schuldscheindarlehens mit einem Zinssatz von durchschnittlich 2,3 % platziert werden konnten. Das mehrfach überzeichnete Schuldscheindarlehen wurde zu 100 % des Nennwertes begeben und wird am Ende der jeweiligen Laufzeit in einer Summe zurückgezahlt. Im Rahmen der Platzierung wurden Laufzeiten von drei, fünf und sieben Jahren mit fester und variabler Verzinsung angeboten.

Auf der Aktivseite der Bilanz erhöhten sich die Sachanlagen im Vergleich zum Geschäftsjahresende 2012/13 um 2,7 % auf EUR 170,3 Mio. Dies ist vor allem auf den Kauf eines Grundstückes in Halle/Künsebeck für das neue Logistikzentrum zurückzuführen. Das gesamte Anlagevermögen, bestehend aus immateriellen Vermögensgegenständen (EUR 69,2 Mio.), der Renditeimmobilie Halle 30 (EUR 27,0 Mio.), den Sachanlagen (EUR 170,3 Mio.) sowie den Finanzanlagen (EUR 2,4 Mio.), erhöhte sich entsprechend um EUR 3,2 Mio. auf insgesamt EUR 268,9 Mio.

Bedingt durch unsere Produktions- und Lieferzyklen sowie den Ausbau unseres eigenen Filialnetzes im In- und Ausland erhöhten sich die Vorräte im Vergleich zum Geschäftsjahresende in den ersten sechs Monaten des laufenden Geschäftsjahres um 6,0 % auf EUR 118,1 Mio. Die kurzfristigen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen erhöhten sich zum Stichtag 30. April 2014 im Vergleich zum 31. Oktober 2013 von EUR 65,8 Mio. auf EUR 71,4 Mio.

Vor dem Hintergrund der Ausgabe des Schuldscheindarlehens mit einem Volumen von EUR 75 Mio. sowie den Mittelzuflüssen aus der operativen Geschäftstätigkeit erhöhten sich die liquiden Mittel der Gesellschaft im Vergleich zum Geschäftsjahresende 2012/13 deutlich um EUR 76,2 Mio. auf EUR 141,8 Mio.

Das Eigenkapital der GERRY WEBER International AG stieg sich im 1. Halbjahr 2013/14 von EUR 395,8 Mio. zum 31. Oktober 2013 auf EUR 427,2 Mio. Vor dem Hintergrund der bereits erläuterten Bilanzverlängerung verminderte sich die Eigenkapitalquote im Vergleich zum Geschäftsjahresende 2012/13 von 74,4 % auf 67,7 %.

Die langfristigen Finanzschulden erhöhten sich deutlich von EUR 5,7 Mio. auf EUR 78,6 Mio., was auf die Begebung des Schuldscheindarlehens zurückzuführen ist. Die langfristigen sonstigen Verbindlichkeiten von EUR 24,5 Mio. resultieren aus den Mehrheitsbeteiligungen an den niederländischen und belgischen Houses of GERRY WEBER und Concession Flächen. Die GERRY WEBER Gruppe hält 51 % an den jeweiligen Betreibergesellschaften dieser Geschäfte. Da für die verbleibenden 49 % ein beiderseitiges Ausübungsrecht besteht, wird der erwartete Kaufpreis für diese Anteile unter der Position „sonstige langfristige Verbindlichkeiten“ bilanziert.

Die kurzfristigen Schulden zum Stichtag 30. April 2014 beliefen sich auf EUR 82,6 Mio. (31. Oktober 2013: EUR 87,4 Mio.). Der leichte Rückgang basiert vor allem auf einer Reduzierung der Personalrückstellungen (EUR -2,8 Mio.). Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen blieben mit EUR 29,5 Mio. (31.10.2013: EUR 30,3 Mio.) nahezu konstant.

Die liquiden Mittel von EUR 141,8 Mio. übersteigen die kurzfristigen Schulden von EUR 82,6 Mio. deutlich, so dass ein Finanzmittelüberschuss zum 30. April 2014 in Höhe von EUR 59,2 Mio. besteht. Verbunden mit einer Eigenkapitalquote von 67,7 % weist die GERRY WEBER International AG weiterhin eine äußerst solide Bilanzstruktur auf.

FINANZLAGE UND INVESTITIONEN

Aufgrund des gestiegenen operativen Ergebnisses des 1. Halbjahres 2013/14 erhöhte sich auch der Mittelzufluss aus der operativen Geschäftstätigkeit um 22,6 % auf EUR 20,9 Mio. (30. April 2013: EUR 17,1 Mio.). Ein deutliches Signal für die anhaltende operative Stärke der GERRY WEBER Gruppe.

Vor dem Hintergrund leicht erhöhter Zinszahlungen aufgrund der Ausgabe des Schuldscheindarlehens (EUR 1,4 Mio.) errechnet sich ein Mittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit von EUR 19,0 Mio. Dies entspricht einer Erhöhung im Vergleich zum 30. April des Vorjahres um 20,2 %.

Der Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit nahm leicht um EUR 1,4 Mio. auf EUR 15,6 Mio. zu und ist vor allem auf höhere Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen zurückzuführen. Neben den üblichen Expansionsinvestitionen in neue eigene Verkaufsflächen wurde im 2. Quartal 2013/14 das

Grundstück für das im Bau befindliche neue Logistikzentrum erworben.

Der Mittelzufluss aus der Finanzierungstätigkeit betrug in den ersten sechs Monaten des Geschäftsjahres EUR 72,7 Mio. und umfasst vor allem den Mittelzufluss aus der Platzierung des Schuldscheindarlehnens sowie planmäßige Tilgungen bereits bestehender langfristiger Finanzschulden.

Auf Basis der erfreulichen Geschäftsentwicklung und der Verbesserung der Profitabilität der GERRY WEBER Gruppe sowie der Mittelzuflüsse aus der Begebung des Schuldscheindarlehnens erhöhte sich der Finanzmittelbestand deutlich um 76,2 Mio. auf EUR 141,8 Mio.

SEGMENTBERICHTERSTATTUNG

Die GERRY WEBER International AG unterscheidet in die beiden wesentlichen Segmente „Produktion und Wholesale“ und „Retail“ sowie in die „übrigen Segmente“. Der Wholesale Bereich umfasst sämtliche Vertriebsstrukturen mit externen Fachhandelskunden sowie sämtliche Entwicklungs- und Fertigungsprozesse unserer Waren, inklusive Transport und Logistik. Das „Retail“ Segment umfasst als nahezu reines Vertriebssegment alle in Eigenregie geführten Houses of GERRY WEBER, Monolabel Stores, Concession Flächen, die Outlet Stores sowie die einzelnen Länder-Online-Stores. Die übrigen Segmente umfassen vor allem die

Erträge und Aufwendungen sowie das Vermögen und die Schulden des Renditeobjektes Halle 30. Die Erträge und Aufwendungen sowie das Vermögen und die Schulden der Holdinggesellschaft werden den Segmenten Wholesale und Retail entsprechend ihrer Zurechenbarkeit zugeordnet.

Parallel zum Umsatzrückgang des **Wholesale Segmentes** im 1. Halbjahr 2013/14 um 5,6 % auf EUR 224,1 Mio. verminderte sich das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (EBT) um 5,8 % auf EUR 31,5 Mio. (1.HJ. Vorjahr: EUR 33,4 Mio.).

Im 1. Halbjahr 2013/14 kamen 10 (netto) im Franchise geführte Houses of GERRY WEBER hinzu, so dass die Zahl der in- und ausländischen Franchise Geschäfte auf 281 angestiegen ist. Trotz der fortschreitenden Internationalisierung des Wholesale Bereiches erhöhte sich die Anzahl der Mitarbeiter des Wholesale Bereiches mit 1.245 nicht.

Das dem Wholesale Bereich zurechenbare Vermögen erhöhte sich zum 30. April 2014 im Vergleich zum Geschäftsjahresende 2012/13 um 32,8 % auf EUR 462,2 Mio. Entsprechend stiegen auch die Wholesale Schulden auf EUR 94,1 Mio. (1.HJ. Vorjahr: EUR 46,5 Mio.). Dabei ist zu berücksichtigen, dass ein Großteil des Vermögens und der Schulden der Holdinggesellschaft diesem Segment zugerechnet werden. Das 1. Halbjahr des Vorjahres beinhaltet weder den mehrheitlichen Erwerb der belgischen Betreibergesellschaften noch die

Begebung des Schuldscheindarlehens in Höhe von EUR 75 Mio.

Die langfristigen Investitionen in das Wholesale Segment betrugen EUR 6,5 Mio., was einer Steigerung des Investitionsvolumens von 38,8 % im Vergleich zum 30. April 2013 entspricht.

Die Ausweitung der eigenen Retail Verkaufsflächen in den letzten beiden Geschäftsjahren trug wesentlich zur positiven Umsatzentwicklung des **Retail Segmentes** im 1. Halbjahr 2013/14 bei. Hinzu kamen Umsatzzuwächse auf vergleichbarer Fläche von 5,2 % in den ersten sechs Monaten des laufenden Geschäftsjahres. Entsprechend erhöhte sich der Umsatz des Retail Segmentes im Halbjahresvergleich um 13,3 % auf EUR 188,6 Mio. (1.HJ.2012/13: EUR 166,6 Mio.).

Das 1. Quartal des laufenden Geschäftsjahres wurde insbesondere von der Verschiebung des Winterschlussverkaufes in den Januar 2014 geprägt. Der überwiegende Teil der Winterrabattaktionen im vergangenen Geschäftsjahr fand erst im Februar (2. Quartal) statt, während im laufenden Geschäftsjahr die meisten Preisnachlässe bereits im Januar (1. Quartal) gegeben wurden.

Daher ist im 2. Quartal 2013/14, in dem sich der Retail Umsatz immer noch deutlich um 12,3 % auf EUR 90,9 Mio. erhöhte, die Profitabilität überproportional angestiegen. So erhöhte sich das Ergebnis

der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (EBT) von EUR 2,4 Mio. im 2. Quartal des Vorjahres auf nunmehr EUR 10,9 Mio.

Für das gesamte 1. Halbjahr 2013/14 errechnet sich ein EBT des Retail Bereiches von EUR 13,9 Mio. nach EUR 4,5 Mio. im Vorjahr.

In den ersten sechs Monaten des laufenden Geschäftsjahres wurden zehn neue Houses of GERRY WEBER eröffnet, aber auch drei Monolabel Stores geschlossen. Insgesamt wurden zum 30. April 2014 434 eigene Houses of GERRY WEBER und 141 Monolabel Stores in Eigenregie geführt. Hinzu kommen 111 Concession-Flächen, 25 Outlets (+3) sowie fünf eigene Länder-Online- Stores. Aufgrund baulicher Verzögerungen wurden nicht alle im 1. Halbjahr geplanten Eröffnungen rechtzeitig fertig gestellt.

Auswirkungen der Retail Expansion sind neben dem Anstieg der Abschreibungen auf EUR 7,2 Mio. (+48,3 %) auch die Erhöhung des Retail Vermögens auf EUR 259,0 Mio. (+11,9 %). Entsprechend erhöhten sich die Retail Schulden auf EUR 223,2 Mio. (30. April 2012/13: EUR 165,2 Mio.).

CHANCEN- UND RISIKOBERICHT

Die GERRY WEBER International AG ist, wie jedes andere Unternehmen auch, verschiedenen Chancen und Risiken im Rahmen ihrer Geschäftstätigkeit ausgesetzt. Externe wie auch interne Faktoren können die Umsatz- und Ertragslage positiv wie auch negativ beeinflussen.

Der Vorstand der GERRY WEBER International AG hat zur frühzeitigen Erkennung der Chancen und Risiken ein umfassendes Risikomanagement-System installiert und darüber hinaus strategische Maßnahmen ergriffen, um neue Risiken zu minimieren bzw. existierende Risiken zu kontrollieren. Positive zukünftige Entwicklungen gilt es frühzeitig zu erkennen und die sich daraus ergebenden Chancen im Sinne des Unternehmens zu nutzen. Im Rahmen unseres Chancenmanagements werten wir unter anderem Markt- und Wettbewerbsdaten aus, verfolgen demografische Entwicklungen und beobachten die die kommenden Modetrends.

Neben verschiedenen anderen Maßnahmen ist es für uns von großer Bedeutung, unsere Marktperspektiven in den einzelnen Vertriebsländern zu evaluieren, um zeitnah auf sich verändernde Gegebenheiten reagieren zu können. Durch unsere fortschreitende regionale Diversifizierung minimieren wir kontinuierlich unsere Abhängigkeit von den

wirtschaftlichen Entwicklungen einzelner Regionen.

Als global ausgerichteter Modekonzern unserer Größe und um international wettbewerbsfähig zu bleiben, beziehen wir unsere Waren aus den verschiedensten Ländern und Regionen dieser Welt. Es ist ein unabdingbarer Bestandteil der GERRY WEBER Unternehmensstrategie, nur hochwertige Waren einzukaufen, die unter sozial- und umweltverträglichen Bedingungen hergestellt werden. Um die „schwarzen Schafe“ unter den Produzenten zu identifizieren, arbeiten wir einerseits mit anerkannten Prüfstellen wie der Business Social Compliance Initiative (BSCI) zusammen und haben andererseits bereits vor Jahren einen eigenen Bereich gegründet, der Prüfungen vor Ort vornimmt. Bevor wir einen neuen Produzenten mit der Fertigung unserer Produkte beauftragen, wird von eigenen GERRY WEBER Mitarbeitern vor Ort geprüft, ob unsere Standards und Anforderungen erfüllt werden. Erst danach erhalten neue Lieferanten einen Produktionsauftrag. Bei bestehenden Fertigungspartnern finden ebenfalls in regelmäßigen Abständen Überprüfungen statt, ob sich Produktions- oder Arbeitsbedingungen verändert haben.

Zusätzlich müssen alle Lieferanten eine Vereinbarung zur Einhaltung sozialer Standards unterzeichnen.

Tun sie dieses nicht oder verstoßen sie gegen die Vereinbarung, arbeiten wir mit diesen Produzenten nicht mehr zusammen. Mit größter Sorgfalt achten wir darauf, nur bei Produzenten fertigen zu lassen, die unsere Anforderungen hinsichtlich Arbeits- und Sozialbedingungen, aber auch hinsichtlich der Qualität der Produkte erfüllen.

Eine ausführliche Darstellung unseres Risikomanagement-Systems, der Kontrollsysteme der Rechnungslegungsprozesse sowie der Chancen und Risiken im GERRY WEBER Konzern können dem Risikobericht im Geschäftsbericht 2013/14 entnommen werden. Die dort getroffenen Aussagen behalten auch weiterhin ihre Gültigkeit.

Seit Beginn des Geschäftsjahres 2013/14 haben sich keine wesentlichen Änderungen hinsichtlich der Chancen und Risiken für die künftige Entwicklung der Geschäfte der GERRY WEBER Gruppe ergeben. Nach derzeitigem Kenntnisstand bestehen keine Risiken, die den Fortbestand der GERRY WEBER gefährden.

NACHTRAGSBERICHT

Die GERRY WEBER International AG hat mit Wirkung zum 1. Juni 2014 acht etablierte Houses of GERRY WEBER und 17 Multilabel Stores von seinem Franchise Partner in Norwegen erworben. Im Zuge der Transaktion übernimmt GERRY

WEBER 100 % an der norwegischen Betreibergesellschaft der Geschäfte. Der Kaufpreis für den Erwerb beträgt insgesamt rund NOK 115,75 Mio. (ca. EUR 14 Mio.). Bei Erreichung vorher festgelegter Umsatz- und Ertragsziele für das Geschäftsjahr 2018 wurden ferner Earn-out Zahlungen vereinbart, die Sonderzahlungen von maximal NOK 20 Mio. beinhalten.

Die übernommenen Gesellschaften werden ab dem 1. Juni 2014 vollständig in den Konzernabschluss der GERRY WEBER Gruppe einbezogen und dem Retail-Segment zugerechnet. Die Transaktion bestätigt die Strategie der GERRY WEBER Gruppe, in ausgewählten Kernmärkten Europas weiter mit dem eigenen Retail Geschäft zu expandieren.

PROGNOSEBERICHT

Wirtschaftliche Lage und Branchenumfeld

Als Mode- und Lifestyle Unternehmen unterliegt der Geschäftsverlauf der GERRY WEBER International AG auch der Konsumneigung der Endverbraucher in den einzelnen Absatzregionen. Grundlage für die Konsumneigung sind einerseits die jeweilige wirtschaftliche Lage und die Einkommensentwicklung der privaten Haushalte, aber auch Faktoren wie das Wetter oder spezielle Ereignisse, wie eine Fußball Weltmeisterschaft. Trotz der zunehmenden regionalen Diversifizierung wurden im ersten Halbjahr des

Geschäftsjahres 2013/14 rund 60,3 % der Umsätze in Deutschland realisiert.

Nach einer Zunahme der Weltproduktion von 3 % im vergangenen Jahr geht das Institut für Weltwirtschaft im laufenden Jahr von einer Festigung des konjunkturellen Aufwärtstrends und einem Anstieg der Weltproduktion von 3,6 % aus. Allerdings könnten strukturelle Probleme in den Schwellenländern die Erholung der Weltkonjunktur mittelfristig noch einmal ausbremsen. Zudem bleibe die Erholung anfällig für politisch begründete Rückschläge: Die Risikolage hat sich vor allem durch das Eingreifen Russlands in der Ukraine und die daraus folgende Konfrontation noch einmal verschärft.

Im **Euroraum** scheint der Scheitelpunkt der Krise durchschritten und erste konjunkturelle Aufwärtstrends sind zu erkennen. Vor allem Portugal, Spanien und Italien konnten erstmals wieder eine gestiegene gesamtwirtschaftliche Produktion vorweisen. Auch in Belgien, den Niederlanden und in Österreich belebte sich die Konjunktur. Verbraucher schöpfen Hoffnung, dass die Weltwirtschaftskrise in diesem Jahr endgültig überwunden werden kann. Auch die Konjunkturdaten der GfK bestätigen diesen Trend. Während sich in Frankreich eine Erholung auf noch niedrigem Niveau einsetzt, ist die Konjunkturerwartung in Großbritannien und Spanien so gut wie seit über 16 bzw. 14 Jahren nicht mehr. Die Menschen in Polen und der Tschechischen Republik erwarten steigende Einkommen und auch in den Niederlanden und der Slowakei stieg die

Konjunkturerwartung deutlich. Lediglich in Österreich war die Stimmung mit gesunkener Konjunkturerwartung, aber gestiegenen Einkommenserwartungen, uneinheitlich.

Die wirtschaftliche Situation in **Russland** bleibt nicht nur wegen der politischen Folgen der Krim-Krise, sondern auch wegen des schwachen Rubels unsicher. Das Bruttoinlandsprodukt nahm 2013 lediglich 1,3 % zu, der – wenn man von dem Krisenjahr 2008 absieht – niedrigsten Rate seit 1998. Der schwache Rubel könnte kurz- bis mittelfristig zu einer sinkenden Konsumnachfrage der privaten Haushalte führen.

Mit Prognosen zur Entwicklung des deutschen Bruttoinlandsprodukts von 1,7 % für 2014 und 2,0 % für 2015 sehen das Institut für Weltwirtschaft ifW und die OECD für **Deutschland** optimistisch in die Zukunft. Ausgehend von diesen sehr guten wirtschaftlichen Rahmenbedingungen zeichnen auch die Ergebnisse der GfK für Deutschland ein positives Bild. Laut der Studie der GfK aus dem Monat Mai verharnte das Konsumklima als Gesamtindikator in den vergangenen vier Monaten auf einem konstant hohen Niveau von 8,5 Punkten.

Während die in den Gesamtindikator einspielende Komponente Einkommenserwartung ihren Höchstwert seit Wiedervereinigung aus dem Vormonat nicht ganz behaupten konnte und nun bei 47,8 Punkten liegt, sank die Anschaffungsneigung der Deutschen nach einem Sieben-Jahres-Hoch von 55 Punkten im März leicht auf nun 49,5 Punkte im Mai.

Das immer noch hohe Niveau der Anschaffungs- bzw. Konsumneigung kommt jedoch nur zum Teil dem Einzelhandel zugute. Vor allem der Immobilienbereich, aber auch Dienstleistungen im Bereich Renovierungen schienen im ersten Quartal 2014 von den niedrigen Zinsen zu profitieren.

Branchenumfeld

Nach einem wechselhaften Jahresende mit Umsätzen von +5 % im November und -4 % im Dezember begann das Kalenderjahr 2014 nach Angaben des TW-Testclub, einem Panel der deutschen Fachzeitschrift Textilwirtschaft, durchweg positiv. Umsatzzuwächse von +2 % im Januar, +5 % im Februar und +8 % im März ließen einen ebenso positiven April erwarten. Doch die hohen Erwartungen, die auch aufgrund des Kalendereffekts und die in diesem Jahr im April liegenden Ostertage gesetzt wurden, konnten nicht erfüllt werden. Dabei basierten die Umsatzzuwächse auf vergleichbar niedrigen Umsatzzahlen aus dem Vorjahr. Nach -5 % im April meldet der TW-Testclub im Schnitt für das angefangene Kalenderjahr aufgelaufen ein Plus von 1 - 2 %. Mit einem Zuwachs von 5,2 % hat sich die GERRY WEBER International AG damit auf vergleichbarer Fläche besser entwickelt als der Gesamtmarkt.

Das Management der GERRY WEBER International AG geht für die kommenden Monate insgesamt von einer leichten Verbesserung der europäischen Wirtschaft aus. Hinsichtlich der Konsumneigung in Europa erwarten wir, dass sie insgesamt auf einem

gleichbleibenden Niveau verharren wird. Sollte das Wetter seiner jeweiligen Jahreszeit entsprechend ausfallen, gehen wir von einem insgesamt positiven Umfeld für unser Geschäft aus.

Weitere Geschäftsentwicklung und Prognose

Im ersten Halbjahr des Geschäftsjahres 2013/14 haben wir gezeigt, dass wir auf einem guten Weg sind, die von uns selbst gesteckten Ziele für 2013/14 zu erreichen. Aufgrund unserer einzigartigen Markenpositionierung, den operativen Stärken, unserer Kundenstruktur und vor allem aufgrund der international gegebenen Wachstumschancen ist die „GERRY WEBER-Wachstumsstory“ auch weiterhin intakt. Daher halten wir an unseren Strategien fest:

Schwerpunkte der strategischen Ausrichtung der GERRY WEBER Gruppe sind einerseits die Expansion vor allem im Ausland und andererseits die weitere Vertikalisierung unseres Geschäftsmodelles. Im Einzelnen bedeutet das für unsere strategische Ausrichtung und unsere operative Arbeit in den kommenden Monaten Folgendes:

- Expansion des Retail, vor allem im europäischen Ausland,
- weitere Internationalisierung der Vertriebsstrukturen und, damit verbunden, eine Ausweitung der weltweiten Markenpräsenz,
- Ausdehnung der internationalen Marktdurchdringung von TAIFUN und SAMOON,

- Zunehmende Vertikalisierung durch Stärkung des eigenen Retail, des Concession Shop Models sowie durch das Vertrauenslimitkunden-Konzept im Wholesale und
- Auf- und Ausbau des Multi-Channel Konzeptes durch Aufbau des eigenen Logistikhubs.

Im Retail Bereich werden wir mit eigenen Houses of GERRY WEBER, aber auch in anderen vertikalen Vertriebsstrukturen wie den Concession Stores, weiter expandieren. Der Fokus der Expansion liegt weiterhin auf den benachbarten europäischen Ländern sowie in Skandinavien und Osteuropa.

Auch der Wholesale Bereich soll weiter wachsen. Vor allem außerhalb der Eurozone werden wir gemeinsam mit unseren Franchise- und Vertriebspartnern weitere Houses of GERRY WEBER und Shop-in-Shops eröffnen. Zielregionen sind hierbei insbesondere Russland, der Mittlere Osten und Nordamerika.

Neben der Expansion ist das Thema Vertikalisierung ein zentraler Bestandteil unserer strategischen Ausrichtung. Unser Ziel ist es, zunehmend mehr Einfluss auf die Warenbestückung zu nehmen und unsere Kollektionen so schnell wie möglich auf die Verkaufsflächen zu bringen. Verstärkt wollen wir unsere Wholesale Partner bei der Optimierung ihres Flächenmanagements unterstützen. Wir bieten unseren Vertriebspartnern an, unser Know-how und unser Wissen zu nutzen

und Vertrauenslimitkunde zu werden. Dabei überträgt der Kunde sein Einkaufslimit an unsere Experten, was bedeutet, dass wir die Ware auf die Fläche des Kunden einsteuern.

Wir haben in den letzten Jahren die Voraussetzungen geschaffen, uns von einem reinen Wholesale Modeunternehmen zunehmend zu einem vertikalen Fashion- und Lifestyle-Konzern zu entwickeln. Die Kollektionen wurden verkleinert und der Kollektionsrhythmus auf sechs Kollektionen pro Jahr umgestellt. Hierdurch sind wir heute in der Lage, selbst innerhalb einer Saison neue Modetrends noch schneller auf die Verkaufsflächen zu bringen und die Warensteuerung weiter zu optimieren.

An der Umsetzung unserer Strategien haben wir in den letzten Jahren konsequent gearbeitet und werden sie in den kommenden Monaten und Jahren stringent weiterverfolgen, um das weitere Wachstum der GERRY WEBER Gruppe zu ermöglichen. Nach Ablauf des ersten Halbjahres 2013/14 halten wir, wie dargestellt, an den uns selbst gesteckten Zielen fest und gehen weiterhin von einem Umsatz von mindestens EUR 900 Mio. und einem EBIT von mindestens EUR 120 Mio. aus.

GERRY WEBER International AG
Zwischenbericht über das 1. Halbjahr 2013/14

KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG NACH IFRS in TEUR

über das 2. Quartal 2013/14 (01.2. – 30.04.2014) sowie
über das 1. Halbjahr 2013/14 (01.11.2013 - 30.04.2014)

in TEUR	2.Q. 2013/14 01.02. - 30.04.2014	2.Q. 2012/13 01.02. - 30.04.2013	1.HJ. 2013/14 01.11.2013 - 30.04.2014	1.HJ. 2012/13 01.11.2012 - 30.04.2013
Umsatzerlöse	222.397,9	218.988,0	412.777,1	403.884,0
Sonstige betriebliche Erträge	2.544,8	3.149,9	7.164,5	7.143,6
Bestandsveränderungen	-9.208,0	-22.353,8	4.657,0	-8.052,9
Materialaufwand	-88.738,1	-85.685,4	-190.339,8	-184.472,9
Personalaufwand	-36.899,2	-34.429,9	-73.003,0	-69.268,4
Abschreibungen	-6.220,3	-4.710,4	-12.262,2	-10.069,8
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-52.328,2	-49.152,9	-98.916,7	-95.284,5
Sonstige Steuern	-287,4	-252,4	-560,3	-512,8
OPERATIVES ERGEBNIS	31.261,5	25.553,1	49.516,6	43.366,2
Finanzergebnis				
Erträge aus Ausleihungen des Finanzanlagevermögens	1,0	1,5	2,0	3,3
Zinserträge	84,1	26,8	120,2	46,2
Nebenkosten des Geldverkehrs	-346,7	-241,2	-618,2	-432,6
Zinsaufwendungen	-1.088,2	-597,0	-2.205,5	-1.196,7
	-1.349,9	-810,0	-2.701,5	-1.579,8
ERGEBNIS DER GEWÖHNLICHEN GESCHÄFTSTÄTIGKEIT	29.911,6	24.743,1	46.815,1	41.786,4
Steuern vom Einkommen und Ertrag				
Steuern des Berichtszeitraums	-9.099,7	-7.437,3	-14.294,5	-12.696,7
Latente Steuern	306,5	467,7	188,1	233,0
	-8.793,2	-6.969,6	-14.106,4	-12.463,7
PERIODENÜBERSCHUSS	21.118,4	17.773,5	32.708,7	29.322,7
Ergebnis je Aktie (unverwässert)	0,46	0,39	0,71	0,64

KONZERNBILANZ NACH IFRS in TEUR

zum 30. April 2014

AKTIVA	1.HJ. 2012/13	2012/13
in TEUR	30. April 2013	31. Okt. 2013
LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE		
Anlagevermögen		
Immaterielle Vermögensgegenstände	69.177,1	70.090,2
Sachanlagen	170.317,1	165.909,9
Renditeimmobilien	27.043,4	27.251,9
Finanzanlagen	2.382,0	2.379,3
Andere langfristige Aktiva		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	159,3	239,0
Ertragsteuerforderungen	1.666,4	1.666,4
Aktive latente Steuern	7.033,1	7.316,9
	277.778,4	274.853,6
KURZFRISTIGE VERMÖGENSWERTE		
Vorräte	118.119,3	111.467,0
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	71.389,7	65.835,2
Sonstige Vermögensgegenstände	18.415,7	11.968,8
Markenrechte zur Veräußerung bestimmt	0,0	0,0
Ertragsteuerforderungen	3.222,9	1.913,2
Liquide Mittel	141.784,4	65.592,0
	352.932,0	256.776,2
	630.710,4	531.629,8

GERRY WEBER International AG
Zwischenbericht über das 1. Halbjahr 2013/14

KONZERNBILANZ NACH IFRS in TEUR

zum 30. April 2014

PASSIVA	1.HJ. 2013/14	2012/13
in TEUR	30. April 2014	31. Okt. 2013
EIGENKAPITAL		
Gezeichnetes Kapital	45.906,0	45.906,0
Kapitalrücklagen	102.386,9	102.386,9
Gewinnrücklagen	195.341,7	195.341,7
Kumulierte erfolgsneutrale Veränderung gem. IAS 39	-5.296,5	-4.223,9
Fremdwährungsdifferenzen	-402,1	-225,5
Bilanzgewinn	89.290,3	56.581,5
	427.226,3	395.766,7
LANGFRISTIGE SCHULDEN		
Personalarückstellungen	35,7	60,7
Sonstige Rückstellungen	5.661,6	5.479,1
Finanzschulden	78.571,4	5.725,0
Sonstige Verbindlichkeiten	24.525,1	24.836,7
Passive latente Steuern	12.057,9	12.354,5
	120.851,7	48.456,0
KURZFRISTIGE SCHULDEN		
Rückstellungen		
Steuerrückstellungen	759,0	1.920,3
Personalarückstellungen	10.337,2	13.150,0
Sonstige Rückstellungen	8.771,0	8.273,4
Verbindlichkeiten		
Finanzschulden	5.870,7	6.008,2
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	29.450,9	30.330,8
Sonstige Verbindlichkeiten	27.443,6	27.724,4
	82.632,4	87.407,1
	630.710,4	531.629,8

GERRY WEBER International AG
Zwischenbericht über das 1. Halbjahr 2013/14

KONZERN-EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG GEM. IFRS IN TEUR

über das 1. Halbjahr 2013/13 (01.11.2013 – 30.04.2014)

in TEUR	Gezeichnetes Kapital	Kapital-rücklage	Gewinn-rücklagen	Kumulierte erfolgsneutrale Veränderung	Fremd-währungs-differenzen	Bilanz-gewinn	Eigen-kapital
Stand 01.11.2013	45.906,0	102.386,9	195.341,7	-4.223,9	-225,6	56.581,5	395.766,7
Verkauf eigener Aktien							
Einstellung in die Gewinnrücklagen der AG							
Anpassung Fremdwährungsdifferenzen					-176,5		-176,5
Erfolgsneutrale Devisentermingeschäfte				-1.072,5			-1.072,5
Periodenüberschuss						32.708,7	32.708,7
STAND 30.04.2014	45.906,0	102.386,9	195.341,7	-5.296,4	-402,1	89.290,2	427.226,3

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

KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG NACH IFRS in TEUR

über das 1. Halbjahr 2013/14 (01.11.2013 - 30.04.2014)

in TEUR	1.HJ. 2013/14 01.11.2013- 30.04.2014	1.HJ. 2012/13 01.11.2012- 30.04.2013
Operatives Ergebnis	49.516,6	43.366,2
Abschreibungen	12.262,2	10.069,8
Gewinn / Verlust aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	3,5	-7,9
Zunahme / Abnahme des Vorratsvermögens	-6.652,3	5.509,0
Zunahme / Abnahme der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	-5.474,8	-583,7
Zunahme / Abnahme der übrigen Aktiva, die nicht der Investitions- und Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	-6.688,5	-1.154,8
Zunahme / Abnahme der Rückstellungen	-2.157,7	-6.316,3
Zunahme / Abnahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-879,9	-13.995,0
Zunahme / Abnahme der übrigen Passiva, die nicht der Investitions- und Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	-2.878,6	-3.055,3
Ertragsteuerzahlungen	-16.130,5	-16.772,9
Sonstige nicht zahlungswirksame Aufwendungen / Erträge	0,0	0,1
Mittelzufluss/ -abfluss aus operativer Geschäftstätigkeit	20.920,1	17.059,2
Erträge aus Ausleihungen	2,0	3,4
Zinserträge	120,2	46,2
Nebenkosten des Geldverkehrs	-618,2	-432,6
Zinsaufwendungen	-1.386,6	-841,7
Mittelzufluss/ -abfluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit	19.037,5	15.834,5
Einzahlungen für Abgänge von Sachanlagevermögen und immateriellem Anlagevermögen	84,9	22,6
Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen und das immaterielle Anlagevermögen	-15.604,0	-14.240,9
Auszahlungen für Investitionen in Renditeimmobilien	-32,2	-161,2
Einzahlungen aus Abgängen von Finanzanlagevermögen	83,5	209,4
Auszahlungen für Investitionen in das Finanzanlagevermögen	-86,2	0,0
Mittelzufluss/ -abfluss aus der Investitionstätigkeit	-15.554,0	-14.170,1
Einzahlungen aus dem Verkauf eigener Aktien	0,0	0,0
Einzahlungen / Auszahlungen für Aufnahme bzw. Tilgung von Finanzkrediten	72.708,9	-2.620,6
Mittelzufluss/ -abfluss aus der Finanzierungstätigkeit	72.708,9	-2.620,6
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestands	76.192,4	-956,3
Finanzmittelbestand am Anfang des Geschäftsjahres	65.592,0	49.159,1
FINANZMITTELBESTAND AM ENDE DER BERICHTSPERIODE	141.784,4	48.202,8

ERLÄUTERENDE ANHANGANGABEN

zum Konzern-Zwischenabschluss der GERRY WEBER International AG zum 30. April 2014

Allgemeine Angaben und Grundlagen der Berichterstattung

Der GERRY WEBER International AG ist eine börsennotierte Aktiengesellschaft mit Sitz Neulehenstraße 8, D – 33790 Halle (Westfalen).

Der vorliegende verkürzte Konzern-Zwischenabschluss wurde gemäß § 37x Abs. 3 WpHG i.V.m. § 37w Abs. 2 WpHG sowie im Einklang mit den International Financial Reporting Standards (IFRS) und den diesbezüglichen Interpretationen des International Accounting Standards Board (IASB) für die Zwischenberichterstattung erstellt, wie sie in der Europäischen Union anzuwenden sind. Dementsprechend enthält dieser Abschluss zum Zwischenbericht nicht sämtliche Informationen und Anhangangaben, die gemäß IFRS für einen Konzernabschluss zum Ende des Geschäftsjahres erforderlich sind.

Der Konzern-Zwischenabschluss für das 2. Quartal (1.02.2014 – 30.04.2014) sowie das 1. Halbjahr des laufenden Geschäftsjahres (1.11.2013 – 30.04.2014) wurde in Übereinstimmung mit IAS 34 „Zwischenberichterstattung“ erstellt. Eine prüferische Durchsicht durch den Abschlussprüfer fand nicht statt. Die Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden sowie die Grundsätze der Konsolidierung sind im Vergleich zum letzten Konzernabschluss zum 31. Oktober 2013 grundsätzlich unverändert geblieben. Der Konzern-Zwischenabschluss über das 2. Quartal sowie das 1. Halbjahr des Geschäftsjahres 2013/14 wurde in Euro aufgestellt.

Der vorliegende, ungeprüfte Konzern-Zwischenabschluss enthält nach Ansicht des Vorstands alle notwendigen Angaben, um eine den tatsächlichen Verhältnissen entsprechende Darstellung des Geschäftsverlaufs und der Ertragslage im Berichtszeitraum zu geben. Die in den ersten sechs Monaten des Geschäftsjahres 2013/14 erzielten Ergebnisse lassen nicht notwendigerweise Rückschlüsse auf die Entwicklung zukünftiger Ergebnisse zu.

In Übereinstimmung mit IAS 34 „Zwischenberichterstattung“ muss der Vorstand bei der Erstellung des Konzern-Zwischenabschlusses teilweise Ermessensentscheidungen und Schätzungen vornehmen sowie Annahmen treffen. Diese können sowohl Einfluss auf die Anwendungen von Rechnungslegungsgrundsätzen sowie den Ausweis der Vermögenswerte und Verbindlichkeiten sowie die Erträge und Aufwendungen haben. Die tatsächlichen Beträge können in Einzelfällen von diesen Schätzungen abweichen.

Der vorliegende Konzern-Zwischenabschluss umfasst den Zwischenabschluss der GERRY WEBER International AG und all ihrer Tochtergesellschaften zum 30. April 2014. Der Konsolidierungskreis umfasst 33 in- und ausländische Tochtergesellschaften. Bei fünf ausländischen Tochtergesellschaften beträgt die Beteiligungsquote 51,0 %; bei den übrigen Gesellschaften 100%. Die Tochtergesellschaften werden in den Konzernabschluss nach den Regeln der Vollkonsolidierung einbezogen.

Währungsumrechnung

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

Die in fremder Währung erstellten Zwischenabschlüsse der einbezogenen Konzernunternehmen werden entsprechend dem Konzept der funktionalen Währung gemäß der modifizierten Stichtagskursmethode umgerechnet. Im Konzern-Zwischenabschluss werden folglich Vermögenswerte und Schulden, mit Ausnahme des Eigenkapitals, zum Stichtagskurs, Aufwendungen und Erträge zum Durchschnittskurs umgerechnet. Auswirkungen aus der Währungsumrechnung des Eigenkapitals werden erfolgsneutral im Eigenkapital ausgewiesen.

Immaterielle Vermögensgegenstände

Geschäfts- oder Firmenwerte werden gemäß den Vorschriften von IFRS 3 aktiviert und einem jährlichen Wertminderungstest unterzogen sowie immer dann, wenn Anzeichen für eine Wertminderung vorliegen.

Entgeltlich erworbene immaterielle Vermögensgegenstände werden mit den Anschaffungskosten unter Berücksichtigung der Nebenkosten und Kostenminderungen bilanziert und planmäßig linear abgeschrieben. Ferner sind in der Bilanzposition exklusive Belieferungsrechte für fremdbetriebene Houses of GERRY WEBER sowie vorteilhafte Mietverträge im Zusammenhang mit übernommenen Ladenlokalen enthalten. Die als abnutzbare immaterielle Vermögenswerte ausgewiesenen vorteiligen Mietverhältnisse werden über die Restlaufzeit der Mietverträge linear abgeschrieben. Weiterhin wurden im Rahmen der Übernahme von 51 % an drei belgischen und zwei niederländischen Vertriebsgesellschaften Kundenbeziehungen identifiziert, die mit dem Barwert aktiviert wurden.

Vor dem Hintergrund der Mehrheitsbeteiligung an den drei belgischen Gesellschaften erhöhten sich die immateriellen Vermögenswerte zum Bilanzstichtag 31. Oktober 2013 im Vergleich zum Vorjahr deutlich von EUR 48,5 Mio. auf EUR 70,1 Mio. Zum Ende des 1. Halbjahres 2013/14 (30. April 2014) verminderten sich die immateriellen Vermögensgegenstände aufgrund der linearen Abschreibungen auf EUR 69,2 Mio. (31. Oktober 2013: EUR 70,1 Mio.).

Kumulierte erfolgsneutrale Veränderungen

Die GERRY WEBER Gruppe nutzt derivative Finanzinstrumente ausschließlich zur Sicherung von Währungsrisiken. Gemäß IAS 39 sind alle derivativen Finanzinstrumente zum Marktwert zu bilanzieren. Soweit die eingesetzten Finanzinstrumente wirksame Sicherungsgeschäfte sogenannte „Cashflow-Hedges“ sind, werden die Zeitwertschwankungen erfolgsneutral in der entsprechenden Eigenkapitalposition erfasst. Effekte aus der erfolgsneutralen Bewertung von Finanzinstrumenten werden nach Steuern ausgewiesen. Zum 30. April 2014 werden nach Abzug latenter Steuern negative Effekte aus der Marktbewertung von Finanzinstrumenten in Höhe von EUR 5,3 Mio. (31. Oktober 2013: EUR -4,2 Mio.) ergebnisneutral im Eigenkapital ausgewiesen.

Finanzschulden (langfristig)

Die langfristigen Finanzschulden haben sich im Vergleich zum Bilanzstichtag von EUR 5,7 Mio. auf EUR 78,6 Mio. zum 30. April 2014 erhöht. Dies ist vor allem auf die Begebung eines Schuldscheindarlehens im Gesamtvolumen von EUR 75 Mio. im November 2013 zurückzuführen, das unter anderem zur Finanzierung des geplanten Logistikzentrums sowie zur allgemeinen Unternehmensfinanzierung verwendet werden soll. Das mehrfach überzeichnete Schuldscheindarlehen wurde zu 100% des Nennwertes begeben und wird am Ende der jeweiligen Laufzeit zurückgezahlt. Im Rahmen der Platzierung wurden Laufzeiten von drei, fünf und sieben Jahren mit fester und variabler Verzinsung angeboten. Der durchschnittliche Zinssatz des festverzinslichen Volumens beträgt 2,3 %.

Sonstige Verbindlichkeiten (langfristig)

Die GERRY WEBER International AG hält 51% der Anteile an den niederländischen Gesellschaften GERRY WEBER Retail B.V. und GERRY WEBER Incompany B.V. sowie an den belgischen Gesellschaften ARW RETAIL – GERRY WEBER NV, COAST RETAIL – GERRY WEBER NV und ARW – GERRY WEBER Belux BVBA. Die erworbenen Gesellschaften betreiben Einzelhandel mit Textilien und verfügen über Einzelhandelsgeschäfte und Concession-Flächen in den Niederlanden und Belgien. Hinsichtlich der jeweils ausstehenden 49 % der Geschäftsanteile an den genannten Gesellschaften besteht eine Kaufoption seitens der GERRY WEBER International AG sowie eine Verkaufsoption der Verkäuferin. Gemäß IAS 32 sind diese Verpflichtungen zum beizulegenden Zeitwert zu bilanzieren. Die Verbindlichkeiten aus Minderheitenoptionen wurden unter den langfristigen sonstigen Verbindlichkeiten bilanziert und betragen zum 30. April 2014 EUR 24,5 Mio. (31. Oktober 2013: EUR 24,8 Mio.).

Ergebnis je Aktie

Das Ergebnis je Aktie ermittelt sich aus dem auf die Stammaktionäre der GERRY WEBER International AG entfallenden Periodenergebnis nach Steuern und die Zahl der im Durchschnitt des Berichtszeitraums im Umlauf befindlichen Aktien.

Die durchschnittliche Anzahl der im Umlauf befindlichen Aktien ermittelt sich nach zeitanteiliger Gewichtung wie folgt dargestellt.

	1. HJ. 2013/14 1.11.2013-30.4.2014	1. HJ. 2012/13 1.11.2012-30.4.2013
November 2013	45.905.960 x 1/12	45.905.960 x 1/12
Dezember 2013	45.905.960 x 1/12	45.905.960 x 1/12
Januar 2014	45.905.960 x 1/12	45.905.960 x 1/12
Februar 2014	45.905.960 x 1/12	45.905.960 x 1/12
März 2014	45.905.960 x 1/12	45.905.960 x 1/12
April 2014	45.905.960 x 1/12	45.905.960 x 1/12
	= 45.905.960 Stück	= 45.905.960 Stück

Das Ergebnis pro Aktie beträgt im 2. Quartal 2013/14 (1.02.2013 – 30.04.2014) EUR 0,46 (2.Q. 2012/13: EUR 0,39). Somit errechnet sich ein Ergebnis pro Aktie für das 1. Halbjahr 2013/14 von EUR 0,71 pro Aktie (1.HJ 2012/13: EUR 0,64).

Segmentberichterstattung

Die GERRY WEBER International AG unterscheidet in die beiden wesentlichen Segmente „Produktion und Wholesale“ und „Retail“ sowie in die „übrigen Segmente“. Der Wholesale Bereich umfasst sämtliche Vertriebsstrukturen mit externen Kunden, dazu zählen die weltweit durch Franchisepartner geführten Houses of GERRY WEBER, die Shop-in-Shop-Flächen bei unseren Handelspartnern sowie das so genannte Multi-Label-Geschäft. Des Weiteren werden dem Segment „Produktion und Wholesale“ sämtliche Entwicklungs- und Fertigungsprozesse unserer Waren inklusive Transport und Logistik zugerechnet. Das „Retail“ Segment umfasst als nahezu reines Vertriebssegment alle in Eigenregie geführten Houses of GERRY WEBER, Monolabel Stores, Concession-Flächen, die Outlet Stores sowie die einzelnen Länder-Online-Stores. Die übrigen Segmente umfassen vor allem die Erträge und Aufwendungen sowie das Vermögen und die Schulden des Renditeobjektes Halle 30.

GERRY WEBER International AG
Zwischenbericht über das 1. Halbjahr 2013/14

2. Quartal 2013/14

in TEUR	Produktion und Wholesale von Damenoberbekleidung	Retail von Damen- oberbekleidung	Übrige Segmente	Konsolidierungs- buchungen	Gesamt
Umsatzerlöse nach Segmenten	131.484,2	90.913,7	0,0	0,0	222.397,9
EBT (Earnings Before Tax)	19.247,2	10.870,6	595,5	-801,6	29.911,7
Abschreibungen	2.402,5	3.670,1	147,8	0,0	6.220,4
Zinserträge	135,7	22,6	0,0	-74,2	84,1
Zinsaufwendungen	336,6	563,5	0,0	188,1	1.088,2
Vermögen	462.242,2	259.043,3	29.941,2	-120.516,4	630.710,3
Schulden	94.061,7	223.158,3	0,0	-113.627,4	203.592,6
Investitionen in das langfristige Vermögen	4.128,8	4.032,5	3,1	0,0	8.164,4
Anzahl der Mitarbeiter (im Jahresdurchschnitt)	1.246	3.619	1	0	4.866

2. Quartal 2012/13

in TEUR	Produktion und Wholesale von Damenoberbekleidung	Retail von Damen- oberbekleidung	Übrige Segmente	Konsolidierungs- buchungen	Gesamt
Umsatzerlöse nach Segmenten	138.064,2	80.923,8	0,0	0,0	218.988,0
EBT (Earnings Before Tax)	20.592,2	2.357,9	387,6	1.405,3	24.743,0
Abschreibungen	2.333,7	2.072,2	145,6	158,9	4.710,4
Zinserträge	71,9	0,0	0,0	-45,1	26,8
Zinsaufwendungen	359,7	427,3	0,0	-190,0	597,0
Vermögen	347.961,8	231.448,8	30.056,0	-122.188,6	487.278,0
Schulden	46.452,9	165.181,4	0,0	-117.733,2	93.901,1
Investitionen in das langfristige Vermögen	3.799,6	5.392,9	-1.277,9	0,0	7.914,6
Anzahl der Mitarbeiter (im Jahresdurchschnitt)	1.460	3.264	1	0	4.725

GERRY WEBER International AG
Zwischenbericht über das 1. Halbjahr 2013/14

1. Halbjahr 2013/14	Produktion und Wholesale von Damenoberbekleidung	Retail von Damen- oberbekleidung	Übrige Segmente	Konsolidierungs- buchungen	Gesamt
in TEUR					
Umsatzerlöse nach Segmenten	224.134,6	188.642,5	0,0	0,0	412.777,1
EBT (Earnings Before Tax)	31.495,0	13.893,2	917,9	509,1	46.815,2
Abschreibungen	4.774,7	7.191,4	296,1	0,0	12.262,2
Zinserträge	231,2	53,7	0,0	-164,7	120,2
Zinsaufwendungen	1.199,9	1.159,1	0,0	-153,4	2.205,6
Vermögen	462.242,2	259.043,3	29.941,2	-120.516,4	630.710,3
Schulden	94.061,7	223.158,3	0,0	-113.627,4	203.592,6
Investitionen in das langfristige Vermögen	6.529,5	9.160,8	32,2	0,0	15.722,5
Anzahl der Mitarbeiter (im Jahresdurchschnitt)	1.245	3.620	1	0	4.866

1. Halbjahr 2012/13	Produktion und Wholesale von Damenoberbekleidung	Retail von Damen- oberbekleidung	Übrige Segmente	Konsolidierungs- buchungen	Gesamt
in TEUR					
Umsatzerlöse nach Segmenten	237.326,3	166.557,7	0,0	0,0	403.884,0
EBT (Earnings Before Tax)	33.441,9	4.533,0	798,2	3.013,3	41.786,4
Abschreibungen	4.636,6	4.848,6	285,0	299,6	10.069,8
Zinserträge	160,9	0,0	0,0	-114,7	46,2
Zinsaufwendungen	894,8	549,2	0,0	-247,3	1.196,7
Vermögen	347.961,8	231.448,8	30.056,0	-122.188,6	487.278,0
Schulden	46.452,9	165.181,4	0,0	-117.733,2	93.901,1
Investitionen in das langfristige Vermögen	4.705,6	9.235,3	461,2	0,0	14.402,1
Anzahl der Mitarbeiter (im Jahresdurchschnitt)	1.389	3.335	1	0	4.725

Eine detaillierte Darstellung der Segmentberichterstattung erfolgt im Lagebericht dieses Zwischenberichtes.

Ereignisse nach dem Berichtsstichtag

Die GERRY WEBER International AG hat mit Wirkung zum 1. Juni 2014 acht etablierte Houses of GERRY WEBER und 17 Multilabel Stores von seinem Franchise Partner in Norwegen erworben. Im Zuge der Transaktion übernimmt GERRY WEBER 100 % an der norwegischen Betreibergesellschaft der Geschäfte. Der Kaufpreis für den Erwerb beträgt insgesamt rund NOK 115,75 Mio. (ca. EUR 14 Mio.). Bei Erreichung vorher festgelegter Umsatz- und Ertragsziele für das Geschäftsjahr 2018 wurden ferner Earn-out Zahlungen vereinbart, die Sonderzahlungen von maximal NOK 20 Mio. beinhalten.

Die übernommenen Gesellschaften werden ab dem 1. Juni 2014 vollständig in den Konzernabschluss der GERRY WEBER Gruppe einbezogen und dem Retail-Segment zugerechnet. Die Transaktion bestätigt die Strategie der GERRY WEBER Gruppe, in ausgewählten Kernmärkten Europas weiter mit dem eigenen Retail Geschäft zu expandieren.

FINANZKALENDER

Veröffentlichung des 6-Monatsabschlusses	13. Juni 2014
Veröffentlichung des 9-Monatsabschlusses	12. September 2014
Merrill Lynch Conference, London	18. September 2014
Berenberg Conference, Munich	23. September 2014
Baader Conference, Munich	24. September 2014
Ende des Geschäftsjahres 2013/14	31. Oktober 2014

Investor Relations Kontakt:

GERRY WEBER International AG
Neulehenstraße 8
33790 Halle / Westfalen
www.gerryweber.com

Claudia Kellert
Leiterin Investor Relations
Telefon: +49 (0) 5201 185 0
Email: c.kellert@gerryweber.de

Anne Hengelage
Manager Investor Relations
Telefon: +49 (0) 5201 185 0
Email: a.hengelage@gerryweber.de

Disclaimer

Dieser Zwischenbericht enthält in die Zukunft gerichtete Aussagen, die auf Annahmen bzw. Schätzungen des Managements der GERRY WEBER International AG beruhen. Trotz der Annahme, dass die vorausschauenden Aussagen realistisch sind, kann nicht dafür garantiert werden, dass diese Erwartungen sich auch als richtig erweisen werden. Bei Prozentangaben und Zahlen in diesem Zwischenbericht können Rundungsdifferenzen auftreten.