

GERRY WEBER  
INTERNATIONAL AG

THE  
FASHION  
AND  
LIFESTYLE  
COMPANY

L  
V  
G  
WIN  
STYLE

BERICHT ZUM 1. HALBJAHR 2017 / 18

(1)	1. Halbjahr 2017/18 im Überblick	Seite	2
(2)	Die GERRY WEBER Aktie	Seite	4
(3)	Konzern-Zwischenlagebericht	Seite	6
(4)	Ausblick	Seite	27
(5)	Zwischenabschluss	Seite	29
(6)	Erläuternde Anhangangaben	Seite	34
(7)	Service	Seite	42



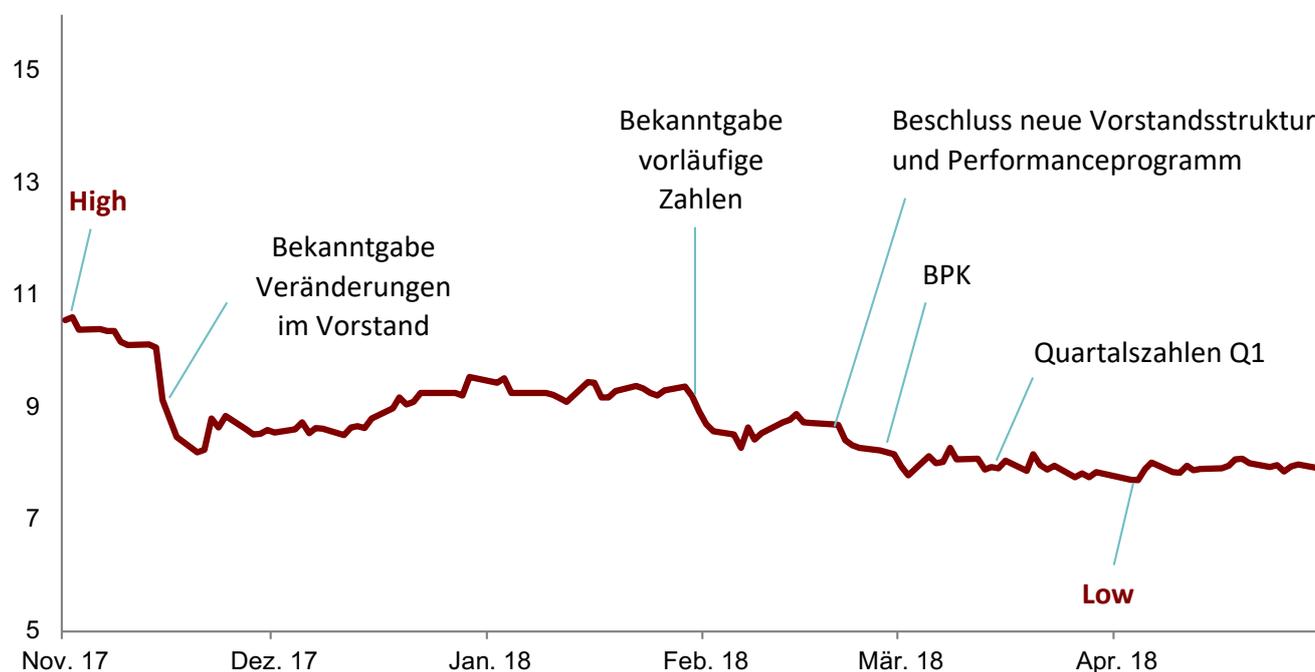
	H1 2017/18 <b>GERRY WEBER Core</b> (GERRY WEBER, TAIFUN, SAMOON)	H1 2017/18 <b>HALLHUBER</b>
	Umsatzrückgang auf EUR 300,4 Mio. (1. HJ. Vorjahr: -10,3 %)	Umsatzanstieg auf EUR 104,3 Mio. (1. HJ. Vorjahr: +12,2 %)
	Anstieg der Bruttomarge auf 59,1 % (1. HJ. Vorjahr: 58,2 %)	Bruttomarge von 61,5 % (1. HJ. Vorjahr: 63,3 %)
	EBITDA = EUR 19,8 Mio. (1. HJ. Vorjahr: EUR 24,8 Mio.)	EBITDA = EUR 5,8 Mio. (1. HJ. Vorjahr: EUR 4,2 Mio.)
	<b>835</b> in Eigenregie geführte Retail- Flächen	<b>415</b> in Eigenregie geführte Verkaufsflächen
	Umsatz auf vergleichbarer Fläche (like-for-like): -9,1 %  (Marktentwicklung Deutschland laut Textilwirtschaft: +2 % / -2 % / +3 % / -4 % / -6 % / +7 % von Nov. 2017 bis April 2018)	Umsatz auf vergleichbarer Fläche (like-for-like): +8,0 %



## Kennzahlen des 1. Halbjahres 2017/18 im Überblick

in EUR Mio.	<b>2.Q. 2017/18</b> 01.02.18- 30.04.18	<b>2.Q. 2016/17</b> 01.02.17 - 30.04.17	<b>1. HJ. 2017/18</b> 01.11.17 - 30.04.18	<b>1. HJ. 2016/17</b> 01.11.16 - 30.04.17
<b>Umsatz</b>	<b>214,9</b>	<b>218,6</b>	<b>404,7</b>	<b>427,8</b>
GERRY WEBER Core-Wholesale	85,2	83,1	135,4	142,6
GERRY WEBER Core-Retail	84,3	92,6	165,0	192,3
HALLHUBER	45,4	42,9	104,3	92,9
<b>Ertragskennzahlen</b>				
EBITDA	17,6	13,3	25,5	28,9
EBITDA-Marge	8,2%	6,1%	6,3%	6,8%
EBIT	6,7	1,9	3,2	6,0
EBIT-Marge	3,1%	0,9%	0,8%	1,4%
EBT	5,2	0,2	0,1	2,4
EBT-Marge	2,4%	0,1%	0,0%	0,6%
Periodenüberschuss	2,1	0,5	0,1	1,7

in EUR Mio.	<b>1. HJ. 2017/18</b> 01.11.17 - 30.04.18	<b>2016/17</b> 01.11.16 - 31.10.17
<b>Bilanzsumme</b>	<b>767,3</b>	<b>789,9</b>
Fremdkapital	359,3	377,1
Eigenkapitalquote	53,2%	52,3%
Nettofinanzverschuldung	202,3	192,5
Anzahl Mitarbeiter (im Durchschnitt: 30. April 2017 / 31. Oktober 2016)	6.595	6.921

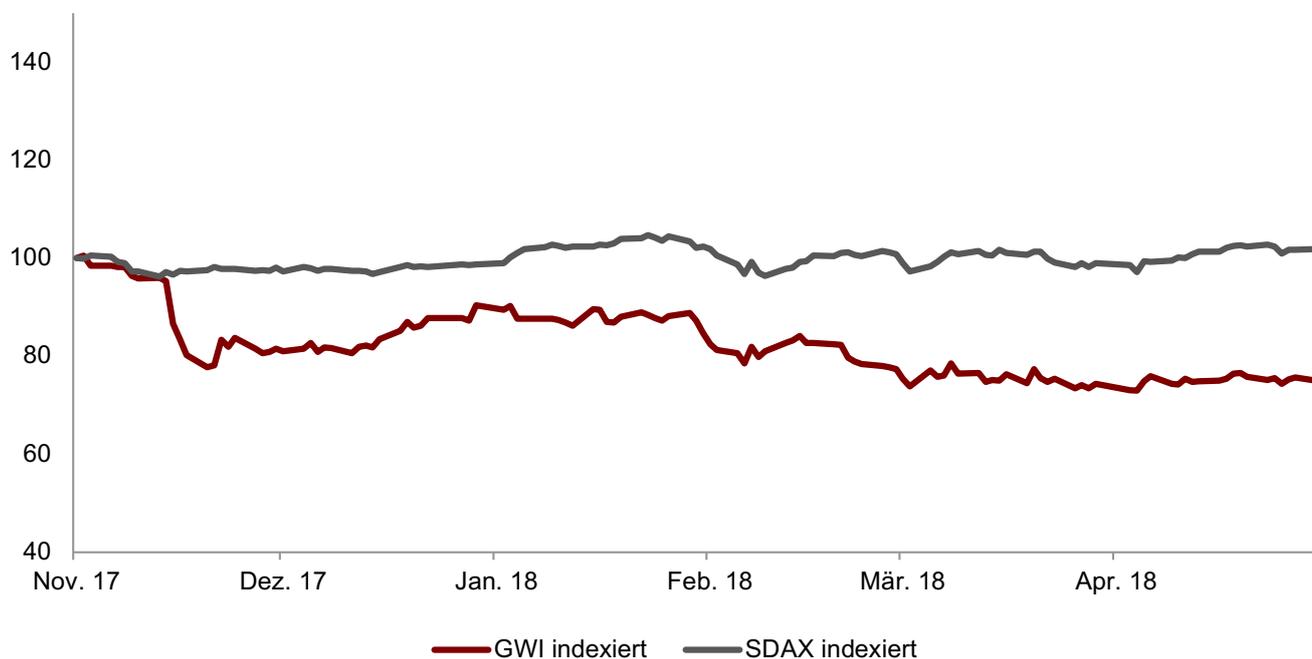
**Entwicklung der GERRY WEBER International AG Aktie**  
 im Zeitraum vom 1. November 2017 - 30. April 2018 (in Euro)

**Die GERRY WEBER Aktie**

In der ersten Hälfte des Geschäftsjahres 2017/18 blieb die GERRY WEBER Aktie insgesamt deutlich hinter der Entwicklung des Marktes zurück. Wesentliche Treiber der Aktienkursentwicklung waren zum einen ein anhaltend schwieriges Marktumfeld im Textileinzelhandel vor allem im Kernmarkt in Deutschland sowie die Berichterstattung rund um die Veränderungen im Vorstand und die Ankündigung eines neuen Performanceprogramms.

Die GERRY WEBER Aktie startete am 1. November 2017 mit einem Kurs von EUR 10,54 (Xetra Kurs) in das neue Geschäftsjahr 2017/18 und entwickelte sich bis Mitte November zunächst nahezu parallel zur Entwicklung des Referenzindex SDAX. In der Folge koppelte sich der Kursverlauf der GERRY WEBER Aktie deutlich von der Entwicklung des Referenzindex SDAX ab und drehte ins Minus.

Im weiteren Verlauf des ersten Halbjahres erholte sich der Kurs der GERRY WEBER Aktie bis etwa Ende Januar zwar leicht, verlor jedoch daraufhin mit der Veröffentlichung der vorläufigen Zahlen für das Geschäftsjahr 2016/2017 wieder deutlich an Wert. Auch die Bekanntgabe des Aufsichtsratsbeschlusses zur neuen Vorstandsstruktur und der Erarbeitung eines Performanceprogramms zur nachhaltigen Steigerung der Profitabilität konnten zunächst keine positiven Impulse setzen. Am 4. April 2018 erreichte die Gerry Weber bei EUR 7,70 ihrem Tiefststand in den ersten sechs Monaten 2017/18. Den Höchstkurs im laufenden Geschäftsjahr hatte die Aktie bereits am 1. November 2017 bei einem Stand von 10,76 EUR markiert. Die GERRY WEBER Aktie beendete die ersten sechs Monate des laufenden Geschäftsjahres bei einem Stand von EUR 7,91 (Xetra Schlusskurs), entsprechend einem Minus von rund 25,5 % gegenüber dem

### Entwicklung der GERRY WEBER Aktie im Vergleich zum SDAX im Zeitraum vom 1. November 2017 - 30. April 2018

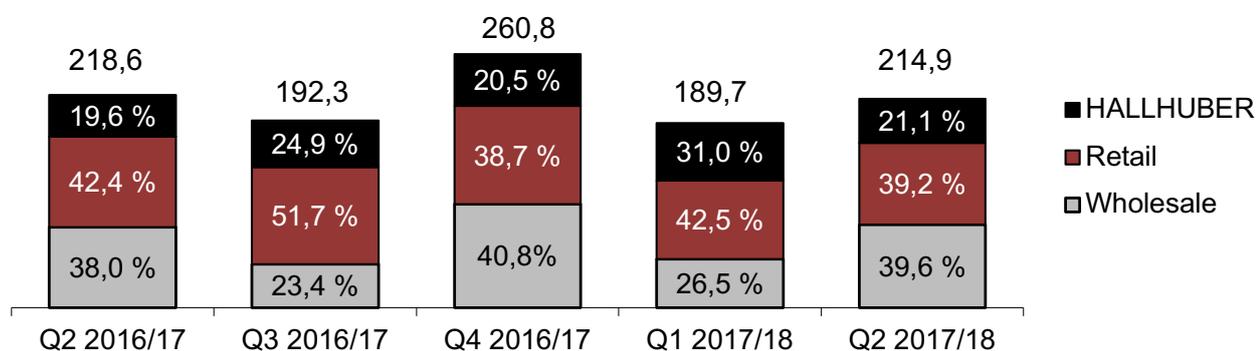


Schlusskurs des Vorjahres. Der Referenzindex SDAX stieg im selben Berichtszeitraum um 2,4 %.

#### Hauptversammlung

Auf der ordentlichen Hauptversammlung der GERRY WEBER International AG, die am 26. April 2018 in Halle/Westfalen stattfand, waren rund 800 Aktionäre persönlich anwesend. Insgesamt waren rund 72 % des Grundkapitals der Gesellschaft in Höhe von EUR 45.905.960 auf der Hauptversammlung repräsentiert. Die anwesenden oder über die Weisungsbefugnis teilnehmenden Aktionäre haben alle beschlussfähigen Tagesordnungspunkte genehmigt. Gemäß den Vorschlägen wurde beschlossen, die im Geschäftsjahr 2016/17 amtierenden Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2016/17 zu entlasten. Auch wurde beschlossen, den im Jahresabschluss zum 31. Oktober 2017 ausgewiesenen Bilanzgewinn in voller Höhe auf

neue Rechnung vorzutragen. Ebenso genehmigte die Hauptversammlung die Aufhebung des bestehenden genehmigten Kapitals und die Schaffung eines neuen genehmigten Kapitals mit der Möglichkeit zum Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre sowie eine entsprechende Neufassung von § 5 Abs. 3 der Satzung der GERRY WEBER International AG. Darüber hinaus hat die Hauptversammlung die PricewaterhouseCoopers GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Bielefeld, zum Abschlussprüfer und Konzernabschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2017/18 bestellt.



Umsatz nach Segmenten	3. Q. 2015/16	4. Q. 2015/16	1. Q. 2016/17	2. Q. 2016/17	3. Q. 2016/17	4. Q. 2016/17	1. Q. 2017/18	2. Q. 2017/18
GERRY WEBER Core-Retail	107,1	105,7	99,7	92,6	99,5	100,8	80,6	84,3
GERRY WEBER Core-Wholesale	45,7	107,1	59,5	83,1	45,0	106,5	50,2	85,2
HALLHUBER	42,0	49,5	50,0	42,9	47,8	53,5	58,9	45,4
<b>Gesamt</b>	<b>194,8</b>	<b>262,3</b>	<b>209,2</b>	<b>218,6</b>	<b>192,3</b>	<b>260,8</b>	<b>189,7</b>	<b>214,9</b>

## KONZERN-ZWISCHENLAGEBERICHT

über das 1. Halbjahr 2017/18 vom 1. November 2017 bis 30. April 2018

1. November 2017 bis 30. April 2018 in etwa auf Vorjahresniveau.

### Umsatzentwicklung im Kernmarkt Deutschland immer noch verhalten

Die Nachfrage im deutschen Modeeinzelhandel blieb auch im 2. Quartal unseres laufenden Geschäftsjahres 2017/18 (1. Februar 2018 – 30. April 2018) volatil und insgesamt verhalten, nachdem im ersten Quartal (1. November 2017 – 31. Januar 2018) auch nur eine stagnierende Entwicklung zu verzeichnen gewesen war. Im Februar und März 2018 gingen die Umsätze insbesondere wegen der anhaltend winterlichen Witterung und der damit verbundenen Zurückhaltung für den Kauf von Frühjahresware zurück. Im April 2018 wurde ein Umsatzplus erreicht, aber die Erwartungen des Einzelhandels nicht erfüllt. Insgesamt lagen die Branchenumsätze in Deutschland im Zeitraum

### 2. Quartal 2017/18: Umsatz im Konzern nahezu auf gleichem Niveau wie im Vergleichsquartal

Im 2. Quartal 2017/18 (01. Februar – 30. April 2018) verminderte sich der Konzernumsatz der GERRY WEBER Gruppe nur leicht um 1,7 % auf EUR 214,9 Mio. (2. Q. Vorjahr: EUR 218,6 Mio.). Dabei steuerten die GERRY WEBER Marken (GERRY WEBER, TAIFUN, SAMOON und talkabout) EUR 169,5 Mio. zum Umsatz des Konzerns bei (2. Q. Vorjahr: EUR 175,7 Mio.). Der Umsatzrückgang des Core Bereichs im Vergleich zum Vorjahresquartal von EUR 6,2 Mio. oder 3,5 % war zum einen dem weiterhin sehr herausfordernden Marktumfeld geschuldet. Zum anderen trugen die im Zeitraum Mai 2017 bis April 2018 vorgenommenen Flächenbereini-

gungen ebenfalls in Summe zu einer Umsatzverminderung bei.

Hingegen blieb das Wachstumstempo von HALLHUBER auch im 2. Quartal 2017/18 intakt. Der Anteil von HALLHUBER am Konzernumsatz steigerte sich gegenüber dem Vergleichsquartal in den Monaten Februar bis April 2018 auf 21,1 % (Vorjahr: 19,6 %).

Gerry Weber Core-Retail verzeichnete im 2. Quartal 2017/18 rückläufige Umsätze, insgesamt wurden EUR 84,3 Mio. gegenüber EUR 92,6 Mio. erzielt (-9,0 %). Dies war zu einem großen Teil auf eine gegenüber dem Vorjahr nochmals niedrigere Anzahl von Verkaufsflächen zurückzuführen.

Wieder steigende Umsätze wurden im Wholesale-Segment verzeichnet. Hier betrug der Umsatz in den Monaten Februar bis April 2018 insgesamt EUR 85,2 Mio. und somit EUR 2,1 Mio. oder 2,5 % mehr als im Vorjahreszeitraum.

### **GERRY WEBER Konzernumsatz im 1. Halbjahr 2017/18 rückläufig**

Im 1. Halbjahr 2017/2018 verminderte sich der Konzernumsatz der GERRY WEBER Gruppe um 5,4 % auf EUR 404,7 Mio. (1. HJ. Vorjahr: EUR 427,8 Mio.). Der Rückgang auf Konzernebene resultierte aus einer Verminderung der Umsätze des gesamten GERRY WEBER Core-Bereiches, der nach EUR 334,9 Mio. im Vorjahr im 1. Halbjahr des laufenden Geschäftsjahres EUR 300,4 Mio. zum Konzernumsatz beitrug (-10,3 %). Davon steuerte GERRY WEBER Core-Retail EUR 165,0 Mio. zu (-14,2 %) und GERRY WEBER Core-Wholesale EUR 135,4 Mio. (-5,0 %). Unsere Tochtergesellschaft HALLHUBER erwirtschaftete im 1. Halbjahr 2017/18 hingegen

einen wiederum deutlich steigenden Umsatz von EUR 104,3 Mio. (+12,2 %).

### **Online-Geschäft wächst ungebrochen, schwacher Branchentrend insgesamt hält an**

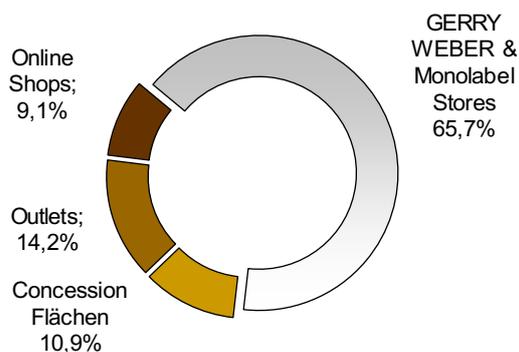
Die vergleichbare Umsatzentwicklung von GERRY WEBER Core-Retail im 1. HJ. 2017/18 lag bei -9,1 %. Der Anteil des Retail Segmentes am gesamten GERRY WEBER Core-Umsatz verminderte sich im Vergleich der Halbjahre weiter von 57,4 % auf 54,9 %.

Der GERRY WEBER Core-Onlinehandel, der dem Core Retail-Bereich zugerechnet wird, wies weiter steigende Umsätze auf. Diese lagen im ersten Halbjahr bei EUR 14,9 Mio., einer Steigerung im Vergleich zum 1. Halbjahr des Vorjahres von 9,4 % entsprechend.

Der GERRY WEBER Core-Wholesale-Bereich verzeichnete im ersten Halbjahr einen Rückgang von 5,0 %. Hier kommen wir unserem Ziel einer Stabilisierung der Umsätze durch die gezielte Verbesserung der Warenflüsse auf der Partnerfläche schrittweise näher, auch wenn die anhaltend schwierigen Marktbedingungen verbunden mit reduzierten Nachbestellungen der Wholesale-Kunden immer noch trendweisend bleiben.

Eine Aufteilung der GERRY WEBER Core-Retail-Umsätze kann der folgenden Grafik entnommen werden:

Umsatzaufteilung Core Retail 1. HJ 2017/18



## HALLHUBER wächst vergleichbar stationär und im Online-Handel sowie aufgrund weiterer gezielter Expansion

HALLHUBER erzielte in den ersten sechs Monaten des laufenden Geschäftsjahres insgesamt EUR 104,3 Mio. Umsatz. Dies entsprach einem Wachstum von 12,2 %. Vergleichbar konnten in der Berichtsperiode um 8,0 % höhere Erlöse erzielt werden. HALLHUBER hatte im abgelaufenen Geschäftsjahr eine Umstellung der Warensteuerung vorgenommen, um dem veränderten Einkaufsverhalten der Kundin Rechnung zu tragen und immer aktuell, auf die herrschende Saison tragbare Mode auf den Verkaufsf lächen anbieten zu können.

### Entwicklung der Vertriebskanäle

#### GERRY WEBER Core

Zum Ende des 1. Halbjahres 2017/18 lag die Anzahl der GERRY WEBER Core-Markenflächen bei insgesamt 835 im Vergleich zu 886 zum Stichtag am Ende des 1. HJ

2016/17. Plangemäß wurden somit nach den umfangreichen Bereinigungen der letzten Jahre auch im zweiten Quartal des laufenden Geschäftsjahres nochmals gezielt Verkaufsf lächen aufgegeben, die nicht unseren Profitabilitätsanforderungen entsprachen.

Insgesamt haben wir die Anzahl der Verkaufsf lächen im GERRY WEBER Core-Retail Bereich seit dem 31. Oktober 2017 per Saldo um 13 Standorte reduziert. Schließungen fanden in allen Vertriebsbereichen statt, insbesondere bei den GERRY WEBER Stores in Deutschland. Ganz gezielt haben wir aber unsere Präsenz in ausgewählten Märkten auch wieder aufgebaut. Dies betraf vor allem die Niederlande. Von den 835 Standorten zum Halbjahresende befanden sich 533 in unserem Hauptmarkt Deutschland (1. HJ 2016/17: 569) und 302 in anderen Ländern Europas (1. HJ 2016/17: 317).

Zum Ende des 1. Halbjahres 2017/18 (30. April 2018) betrug die Anzahl der in Eigenregie geführten GERRY WEBER Stores 448 (Ende 2016/17: 454) und die der eigenen Monolabel Stores 72 (Ende 2016/17: 79). 280 (Ende 2016/17: 281) Concession-F lächen werden ebenfalls dem Segment-Retail zugeordnet, da bei diesen Flächen sowohl die Warensteuerung als auch das Warenrisiko bei GERRY WEBER liegt. Die Anzahl der Outlet Stores bleibt mit 35 Stores wiederum nahezu konstant, sowohl im Vergleich zum 1. HJ 2016/17 mit 36 wie auch im Vergleich zum Geschäftsjahresende 2015/16 mit 35.

	1. HJ. 2017/18	2016/17	2015/16	Land/Region	Summe	davon GWI Core	davon HALLHUBER
GERRY WEBER Stores	448	454	487	Deutschland	818	533	285
				Österreich	52	35	17
Monolabel Stores	72	79	107	Niederlande	112	105	7
Concession Stores	280	281	295	Belgien	47	29	18
Factory Outlets	35	36	35	Skandinavien	44	37	7
<b>Gesamt GWI Core</b>	<b>835</b>	<b>850</b>	<b>924</b>	Osteuropa	20	20	0
<b>HALLHUBER</b>	<b>415</b>	<b>397</b>	<b>342</b>	Spanien	48	48	0
<b>Gesamt</b>	<b>1.250</b>	<b>1.247</b>	<b>1.266</b>	UK & Irland	64	27	37
				Italien	2	1	1
				Schweiz	42	0	42
				Luxemburg	1	0	1

Im Wholesale-Segment haben wir die Anzahl der durch Franchise-Partner geführten GERRY WEBER Stores im Vergleich entsprechend unserer Strategie gesteigert. Zum Ende des ersten Halbjahres 2017/18 gab es in Deutschland und international insgesamt 282 GERRY WEBER Franchise-Verkaufspunkte. Dies entsprach einem Anstieg von 19 im Vergleich zum Jahresende 2016/17. Unser Augenmerk galt vor allem einer verstärkten Präsenz im Ausland. So hat sich der Anteil der international vorhandenen Franchise-Standorte während der letzten 12 Monate nochmals erhöht. Er lag zum 30. April 2018 bei 67 % im Vergleich zu 66 % zum 30. April 2017.

**Anzahl HALLHUBER Verkaufsflächen**

	2015/16	2016/17	30.04.18
Deutschland	231	266	285
Schweiz	38	43	42
Österreich	16	16	17
Belgien	17	18	18
Niederlande	6	7	7
UK/ Irland	26	37	37
Norwegen	7	8	7
Sonstige	1	2	2
	<b>342</b>	<b>397</b>	<b>415</b>
davon Monolabels	138	139	143
davon Concessions	188	241	256
davon Outlets	16	17	16

**HALLHUBER**

Unsere 2015 erworbene Tochter HALLHUBER befindet sich fortgesetzt auf kontrolliertem und erfolgreichem Expansionskurs. Von den für dieses Jahr insgesamt geplanten rund 30 neuen Verkaufsflächen wurden allein im 2. Quartal des laufenden Geschäftsjahres 23 Neueröffnungen vorgenommen. Die Anzahl der HALLHUBER Verkaufsflächen lag somit zum 30. April 2018 bei 415. Im Vergleich zum 30. April 2017 befanden sich per Saldo 39 zusätzliche Verkaufsflächen im Markt. HALLHUBER hat die Präsenz im 2. Quartal vor allem in Deutschland verstärkt.

**Online-Geschäft**

Die GERRY WEBER Core-Marken werden einerseits über eigene Online-Shops aber auch über externe Plattformen vertrieben. Dabei wird der Umsatz, der über die eigenen Shops generiert wird, dem Core Retail-Geschäft

zugerechnet. Zudem nutzt GERRY WEBER Core auch externe Online-Plattformen. Da hier die Plattformkunden die Ware bei uns einkaufen, werden diese Umsätze dem Wholesale-Segment zugerechnet.

Auch HALLHUBER vertreibt seine Kollektionen neben den stationären Geschäften ebenfalls online. Mittlerweile bestehen sechs eigene Online-Shops in Deutschland, der Schweiz, Österreich, Frankreich, Großbritannien und Norwegen. Darüber hinaus sind die HALLHUBER Produkte auch über 15 externe Plattformen, u.a. bei Amazon, Otto, Zalando oder House of Fraser zu erwerben. Im Unterschied zu GERRY WEBER Core nutzt HALLHUBER dabei die so genannten Marktplatzmodelle dieser Plattformen und ist somit für die Belieferung, die Abwicklung und das Retourenmanagement selbst verantwortlich. Diese Online-Modelle entsprechen also dem vertikalen Vertriebsmodell von HALLHUBER und

werden dementsprechend den eigenen Online-Stores zugerechnet.

Insgesamt erzielte die GERRY WEBER Gruppe im 1. HJ 2017/18 Online-Umsätze in Höhe von EUR 30,3 Mio. (1. HJ 2016/17: 24,1 Mio.) Dies entsprach einem Wachstum im Online-Vertrieb von 25,7 %. Dabei erzielten die GERRY WEBER Core Online-Shops im 1. Halbjahr 2017/18 EUR 14,9 Mio. (1. HJ 2016/17 EUR 13,6 Mio.), also ein Plus von 9,4 %. Der Anteil des Online-Geschäfts am Gesamtumsatz des GERRY WEBER Core-Retail-Geschäfts betrug somit 9,1 % nach 7,3 % in der Vergleichsperiode. Der Online-Umsatz des GERRY WEBER Core-Bereiches, der mit externen Plattformen generiert wird, betrug im 1. HJ 2017/18 EUR 0,8 Mio. (1. HJ 2016/17: EUR 1,4 Mio.). Das Online-Geschäft von HALLHUBER erwirtschaftete im 1. HJ 2017/18 Umsätze von 14,6 im Vergleich zu EUR 9,1 Mio. im 1. HJ 2016/17. Mit dem neuen Online-Auftritt von HALLHUBER wurde somit ein Erlösplus von 60,4 % im Vergleich zur Vorjahresperiode erzielt. Der Online-Anteil am Gesamtumsatz von HALLHUBER betrug im 1. HJ 2017/18 insgesamt 14,0 % (1. HJ 2016/17: 9,8 %).

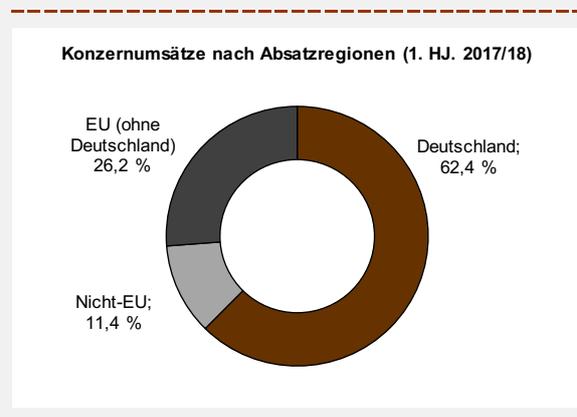
### Entwicklung der Markenumsätze und Regionen

Deutschland bleibt mit unverändert gut 62 % Anteil am Umsatz Hauptabsatzmarkt von GERRY WEBER. Deutschland ist insbesondere für HALLHUBER der mit Abstand wichtigste Markt mit 78,2 % Umsatzanteil (1. HJ 2016/17: 77,6 %).

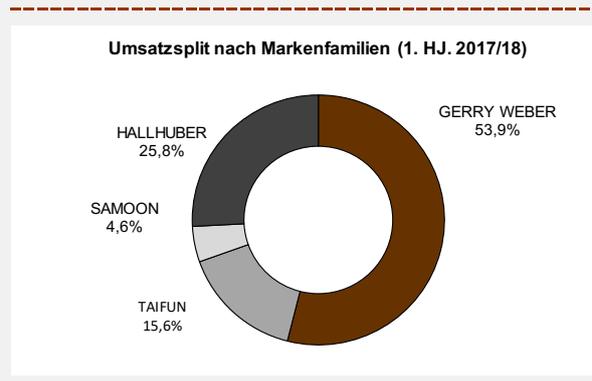
Im Vergleich zum 1. HJ 2016/17 ist der Anteil des Umsatzes in Ländern außerhalb der EU in der aktuellen Berichtsperiode gestiegen. Insgesamt wurden dort 11,4 % des Konzernumsatzes erzielt (1. HJ 2016/17: 10,1 %). Der

Anteil des Umsatzes in EU-Ländern (ohne Deutschland) ging im Vergleich zum 1. HJ 2016/17 von 27,1 % auf 26,2 % zurück. Für GERRY WEBER Core sind die Niederlande und Österreich die nach Deutschland wichtigsten einzelnen Absatzländer. Für HALLHUBER sind es die Schweiz und Österreich. HALLHUBER konnte im 1. HJ 2017/18 in allen Ländern bis auf die Schweiz und Irland wachsen.

Die Aufteilung der Konzernumsätze (inkl. HALLHUBER) nach Regionen kann der folgenden Grafik entnommen werden.



Die Umsatzaufteilung nach Marken hat sich im 1. HJ 2017/18 im Vergleich zum 1. HJ 2016/17 nicht wesentlich verändert. Unverändert entfiel der Löwenanteil des Gruppenumsatzes auf die Marke GERRY WEBER. Mit dem fortgesetzten Umsatzwachstum von HALLHUBER resultierten in der aktuellen Berichtsperiode rund 26 % des Gesamtumsatzes auf die Konzerntochter, (i. HJ 2016/17: 22,3 %).



## ERTRAGSLAGE IM 1. HALBJAHR 2017/18

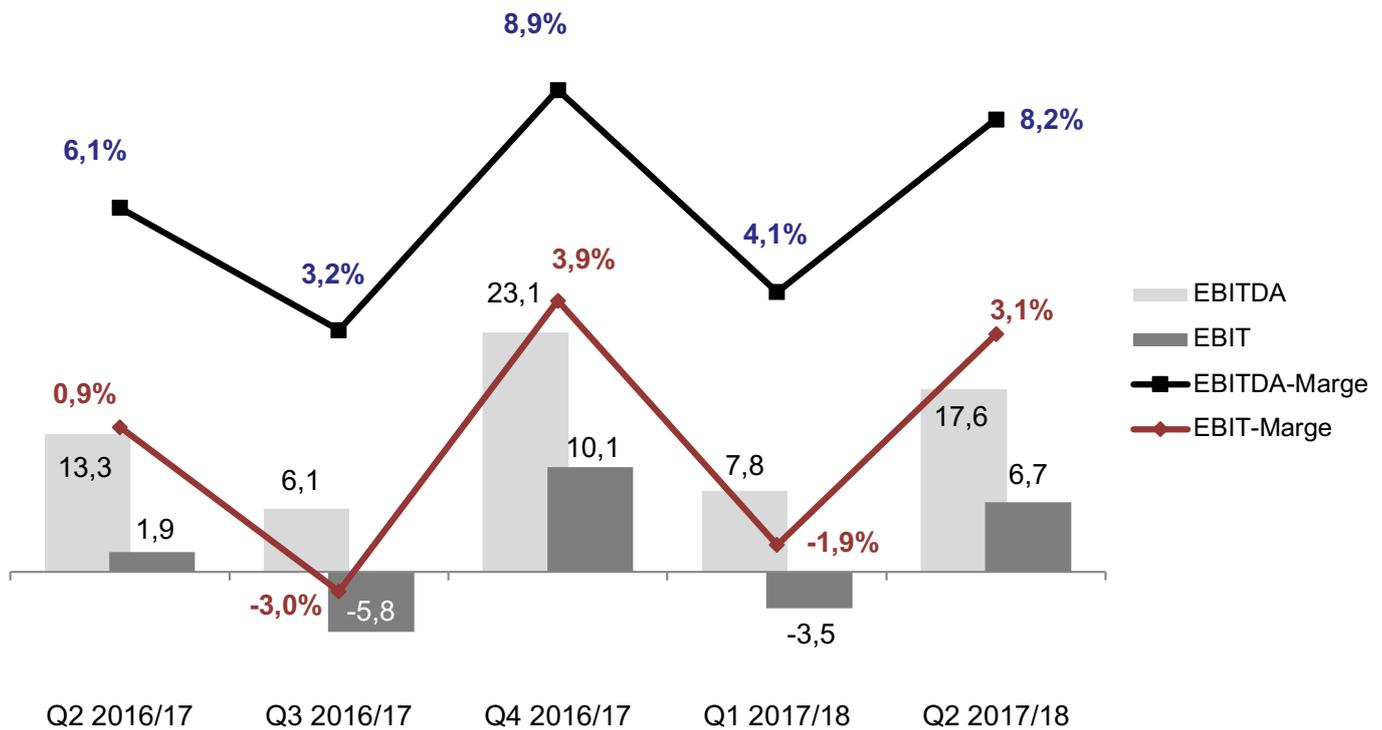
in TEUR	2.Q. 2017/18	2.Q. 2016/17	1. HJ. 2017/18	1. HJ. 2016/17
	01.02. - 30.04.2018	01.02. - 30.04.2017	01.11.2017 - 30.04.2018	01.11.2016 - 30.04.2017
Umsatzerlöse	214.908,3	218.583,0	404.663,9	427.830,8
Sonstige betriebliche Erträge	2.517,8	2.679,8	5.977,5	6.147,2
Bestandsveränderungen	-10.120,0	-16.544,5	-3.425,3	-11.542,3
Materialaufwand	-79.706,0	-79.049,4	-159.525,5	-162.650,9
Personalaufwand	-44.794,2	-47.112,9	-90.856,8	-94.847,4
Abschreibungen	-10.896,5	-11.413,7	-22.239,1	-22.933,1
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-64.894,5	-64.997,0	-130.932,3	-135.311,5
Sonstige Steuern	-273,7	-256,5	-434,4	-690,0
<b>OPERATIVES ERGEBNIS</b>	<b>6.741,1</b>	<b>1.888,8</b>	<b>3.227,9</b>	<b>6.002,9</b>
Finanzergebnis	-1.521,8	-1.696,1	-3.125,0	-3.591,2
<b>ERGEBNIS DER GEWÖHNLICHEN GESCHÄFTSTÄTIGKEIT</b>	<b>5.219,3</b>	<b>192,8</b>	<b>102,9</b>	<b>2.411,7</b>
Steuern vom Einkommen und Ertrag	-3.119,3	267,9	-49,4	-702,7
<b>PERIODENÜBERSCHUSS</b>	<b>2.099,9</b>	<b>460,7</b>	<b>53,5</b>	<b>1.709,0</b>
Ergebnis je Aktie (unverwässert)	0,05	0,01	0,00	0,04

### 2. Quartal 2017/18: Deutliche Ergebnisverbesserungen bei GERRY WEBER Core-Retail und GERRY WEBER Core-Wholesale

Auf Basis der in den letzten beiden Jahren im Rahmen der Neuausrichtung „FIT4GRROWTH“ umgesetzten Kosteneinsparungs- und Neupositionierungsmaßnahmen der GERRY WEBER Gruppe hat sich das operative Ergebnis des Konzerns – EBIT – im 2. Quartal 2017/18 auf EUR 6,7 Mio. (2. Quartal 2016/17: EUR 1,9 Mio.) mehr als verdreifacht. Deutliche Einsparungen gegenüber dem Vergleichsquartal waren im Personalbereich zu verzeichnen:

Der Personalaufwand reduzierte sich von EUR 47,1 Mio. auf EUR 44,8 Mio. Zudem verbesserte sich die Rohertragsmarge von 56,2 % auf 58,2 %. Das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen – EBITDA – stieg mit rückläufigen Abschreibungen ebenfalls spürbar an. Es betrug im abgelaufenen Quartal EUR 17,6 Mio. (2. Quartal 2016/17: EUR 13,3 Mio.).

Die im 2. Quartal 2017/18 erzielte Ergebnisverbesserung betraf die beiden GERRY-WEBER Core-Segmente des Konzerns.



GERRY WEBER Core-Wholesale und GERRY WEBER Core-Retail profitierten von deutlich verbesserten Kostenstrukturen im Personalbereich. Im Vergleich zum 2. Quartal 2016/17 ging die Anzahl der Mitarbeiter in beiden Segmenten nochmals zurück. GERRY WEBER Core-Wholesale beschäftigte im Durchschnitt des 2. Quartals 2017/18 704 Mitarbeiter (1. Quartal 2016/17: 764) und GERRY WEBER Core-Retail 3.839 (2. Quartal 2016/17: 4.169). Das EBITDA von GERRY WEBER Core-Wholesale stieg im 2. Quartal 2017/18 auf EUR 14,7 Mio. (2. Quartal 2016/17: EUR 12,2 Mio.), GERRY WEBER Core-Retail konnte das EBITDA im 2. Quartal des laufenden Geschäftsjahres auf EUR 3,7 Mio. mehr als verdoppeln (2. Quartal 2016/17: 1,5 Mio.).

HALLHUBER musste nach dem 1. Quartal auch im 2. Quartal 2017/18 eine Verschlechterung der Rohertragsmarge hinnehmen. Vor diesem Hintergrund ging auch das EBIT von HALLHUBER in den Monaten Februar bis April 2018 zurück, es betrug EUR -4,2 Mio. nach

EUR -3,9 Mio. Der Personalaufwand von HALLHUBER stieg im 2. Quartal 2017/18 auf EUR 9,5 Mio. nach EUR 9,2 Mio. im 2. Quartal 2016/17, die Anzahl der Mitarbeiter von HALLHUBER erhöhte sich im Quartal auf 2.052 im Vergleich zu 2.005 im Vorjahresquartal.

Mit dem im 2. Quartal 2017/18 deutlich verbesserten operativen Ergebnis stieg die EBIT-Marge von GERRY WEBER auf 3,1 % nach nur 0,9 % im Vorjahresquartal. Das Periodenergebnis betrug EUR 2,1 Mio. nach EUR 0,5 Mio. im 2. Quartal 2016/17.

### 1. Halbjahr 2017/18

Im 1. Halbjahr 2017/18 (30. April 2018) hat die GERRY WEBER International AG einen Umsatz von EUR 404,7 Mio. erzielt. Das entspricht einem Rückgang von 5,4 % gegenüber dem vergleichbaren Vorjahreswert von EUR 427,8 Mio. Allein im 1. Quartal hatte der Umsatzrückgang noch 9,3 % betragen. Folglich hat sich der Umsatzrückgang im 2. Quartal auf

1,7 % verlangsamt. Ursächlich für die Verlangsamung waren die anhaltend erfreuliche Geschäftsentwicklung bei HALLHUBER, die wie bereits angekündigt in das 2. Quartal verschobene Warenauslieferung an unsere Wholesale-Partner sowie zunehmend positive Effekte der Maßnahmen aus dem zum Ende des Geschäftsjahres 2016/17 abgeschlossenen Programm FIT4GROWTH.

Der GERRY WEBER Core-Retail-Bereich d.h. der Umsatz mit unseren Marken GERRY WEBER, TAIFUN, SAMOON auf unseren eigenen Verkaufsflächen, verminderte sich im 1. Halbjahr 2017/18 um 14,2 % auf EUR 165,0 Mio. (1. HJ Vorjahr: EUR 192,3 Mio.). Nach wie vor ist das Segment geprägt von den im Rahmen des Programms FIT4GROWTH erfolgten Geschäftsschließungen. So lag die Anzahl der eigenen Geschäfte zum Ende des 1. Halbjahrs erwartungsgemäß bei 835 (Vorjahr: 886). Im 1. Halbjahr 2017/18 blieb der Umsatz des GERRY WEBER Core-Wholesale-Segments um 5,0 % unter dem vergleichbaren Vorjahreswert bei EUR 135,4 Mio. Der Umsatz von HALLHUBER entwickelte sich im Halbjahresvergleich erwartungsgemäß sehr positiv und erhöhte sich deutlich um 12,2 % auf EUR 104,3 Mio. Der Umsatzanstieg basierte sowohl auf der expansionsbedingten Flächenausweitung als auch auf einer Umsatzsteigerung auf vergleichbarer Fläche von 8,0 %. Damit hat sich HALLHUBER erneut besser entwickelt als der deutsche Modeeinzelhandel.

Vor allem auf Grund der Schließungen von Geschäften reduzierte sich die Anzahl der Mitarbeiter in der GERRY WEBER Gruppe zum 30. April 2018 auf 6.595 im Vergleich zu 6.938 per 30. April 2017. Darin ist der Aufbau der Beschäftigtenzahl bei HALLHUBER auf 2.052 (Vorjahr: 2.005) berücksichtigt. Der Personal-

aufwand reduzierte sich in der GERRY WEBER Gruppe planmäßig um 4,2 % auf EUR 90,9 Mio. (1. HJ 2016/17: EUR 94,8 Mio.).

Das Ergebnis vor Steuern und Abschreibungen (EBITDA) gab im 1. Halbjahr um 12,0 % auf EUR 25,5 Mio. nach gegenüber EUR 28,9 Mio. in der entsprechenden Vergleichsperiode des Vorjahres. Dabei ist das 1. Halbjahr 2017/18 im Wesentlichen von dem deutlichen Ergebnisrückgang im 1. Quartal des laufenden Geschäftsjahres geprägt. Im 2. Quartal allein jedoch stieg das EBITDA wegen der zunehmend positiven Wirkungen aus FIT4GROWTH. Das operative Ergebnis (EBIT) gab im 1. Halbjahr um 46,2 % auf EUR 3,2 Mio. (1. HJ Vorjahr: EUR 6,0 Mio.) nach. Auch beim operativen Ergebnis verbesserte sich die Situation im Verlauf der beiden jüngsten Quartale vor allem wegen der Kosteneinsparungen im Rahmen des abgeschlossenen Programms FIT4GROWTH: Das EBIT hat sich allein im 2. Quartal deutlich mehr als verdreifacht und erreichte EUR 6,7 Mio. (2. Q. Vorjahr: EUR 1,9 Mio.).

Trotz der deutlichen Verbesserung des Ergebnisses im 2. Quartal des laufenden Geschäftsjahres lag das Periodenergebnis des Konzerns für das 1. HJ 2017/18 mit EUR 0,1 Mio. unter dem Wert der Vergleichsperiode von EUR 1,7 Mio.

## VERMÖGENSLAGE

Im Vergleich zum Ende des abgelaufenen Geschäftsjahres 2016/17 reduzierte sich die Bilanzsumme der GERRY WEBER Gruppe um 2,9 % beziehungsweise EUR 22,6 Mio. auf nun EUR 767,3 Mio. zum 30. April 2018.

Auf der Aktivseite sank das langfristige Vermögen im Vergleich zum 31. Oktober 2017 um 1,4 % oder EUR 7,3 Mio. und belief sich damit zum 30. April 2018 auf EUR 505,8 Mio. Wesentliche Bestandteile des langfristigen Vermögens sind die immateriellen Vermögensgegenstände in Höhe von EUR 228,2 Mio. (31.10.2017: EUR 229,9 Mio.) sowie die Sachanlagen mit EUR 265,8 Mio. (31.10.2017: EUR 272,9 Mio.). Die größte Veränderung innerhalb der langfristigen Vermögensgegenstände zeigte sich innerhalb der Sachanlagen, die um 2,6 % oder EUR 7,1 Mio. sanken. Zurückzuführen ist der

Rückgang im Wesentlichen auf über dem Investitionsvolumen liegende Abschreibungen in den ersten sechs Monaten des laufenden Geschäftsjahres sowie, wenn auch in einem geringeren Ausmaß als im 1. Quartal 2017/18, auf Schließungen der eigenen Retail Stores und den dazugehörigen Ladeneinbauten.

Die kurzfristigen Vermögenswerte nahmen im Vergleich zum 31. Oktober 2017 um 5,5 % oder EUR 15,3 Mio. ab und betragen per Ende April 2018 EUR 261,5 Mio. Dies ist vor allem auf den Rückgang der liquiden Mittel zurückzuführen, die sich von EUR 36,6 Mio. zum Stichtag des Geschäftsjahres 2016/17 um EUR 12,5 Mio. oder 34,1 % auf EUR 24,1 Mio. in der aktuellen Berichtsperiode verringerten. Der hohe Wert zum Ende des Geschäftsjahres 2016/17 enthielt einen Cash-Zufluss aus dem Verkauf der Renditeimmobilie Halle 30.



Daneben haben sich die Vorräte zum 30. April 2018 saisonbedingt auf EUR 159,0 Mio. reduziert. Dies entspricht einem Rückgang im Vorratsvermögen von 2,7 % beziehungsweise EUR 4,4 Mio. gegenüber dem 31. Oktober 2017 mit EUR 163,4 Mio.

Auf der Passivseite sank das Eigenkapital im Vergleich zum Ende des Geschäftsjahres 2016/2017 leicht um 1,2 % beziehungsweise EUR 4,8 Mio. und lag damit zum 30. April 2018 bei EUR 407,9 Mio. (31.10.2017: EUR 412,7). Wesentlicher Treiber waren hier vor allem die negativen kumulierten erfolgsneutralen Veränderungen nach IAS 39. Sie betragen zum 30. April 2018 EUR -9,3 Mio. (31.10.2017: EUR -4,7 Mio.). Resultierend aus der niedrigeren Bilanzsumme stieg die Eigenkapitalquote von EUR 52,3 % zum 31. Oktober 2017 auf 53,2 % zum Ende des aktuellen Berichtszeitraums leicht an.

Die langfristigen Schulden verringerten sich gegenüber dem Stichtag des Geschäftsjahres 2016/2017 deutlich um 12,9 % auf EUR 227,8 Mio. Dies entspricht einer Abnahme um EUR 33,8 Mio. Diese Entwicklung ist vor allem auf einen Rückgang der langfristigen Finanzschulden auf EUR 185,8 Mio. per Ende April 2018 (31.10.2017: EUR 218,3 Mio.) zurückzuführen. Hier war bereits im ersten Quartal des laufenden Geschäftsjahres eine Umschichtung eines Teils der langfristigen Finanzschulden in die kurzfristigen Finanzschulden erfolgt. Damit in Zusammenhang stehend, nahmen die kurzfristigen Verbindlichkeiten deutlich um 13,9 % beziehungsweise 16,0 Mio. zu. Sie betragen zum Ende des 1. Halbjahres des laufenden Geschäftsjahres EUR 131,5 Mio. nach EUR 115,5 Mio. zum 31. Oktober 2017. Während die kurzfristigen Finanzschulden um EUR 29,8 Mio. anstiegen, zeigte sich bei den Verbindlichkeiten aus

Lieferungen und Leistungen saisonbedingt ein deutlicher Rückgang. Sie sanken um 27,7 % (EUR 14,3 Mio.) auf EUR 37,5 Mio. zum 30. April 2018. Die sonstigen Verbindlichkeiten stiegen deutlich um 18,5 % oder EUR 5,3 Mio. auf nun EUR 33,6 Mio. (31.10.2017: EUR 28,3 Mio.).

In Summe betragen die kurzfristigen und langfristigen Finanzschulden zum Ende des 1. Halbjahres des Geschäftsjahres 2017/18 EUR 226,4 Mio. nach EUR 229,1 Mio. zum 31. Oktober 2017. Die Nettoverschuldung zum 30. April 2018 stieg leicht um 5,1 % auf EUR 202,3 Mio. (31.10.2017: EUR 192,5 Mio.).

**FINANZLAGE UND INVESTITIONEN**

Mit dem geringeren operativen Ergebnis in Höhe von EUR 3,2 Mio. (Vorjahr: EUR 6,0 Mio.) lag auch der Mittelzufluss aus operativer Geschäftstätigkeit mit EUR 6,8 Mio. im 1. Halbjahr 2017/18 unter dem Wert des Vorjahres von EUR 9,8 Mio. Dies entspricht einem Rückgang von insgesamt EUR 3,0 Mio. oder 30,6 %. Zinserträge, Nebenkosten des Geldverkehrs und Zinsaufwendungen insgesamt fielen im 1. Halbjahr 2017/18 um EUR 0,2 Mio. günstiger aus als im Vorjahreszeitraum. Insgesamt ergab sich im 1. Halbjahr 2017/18 ein niedrigerer Mittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit von EUR 3,7 Mio. nach EUR 6,5 Mio. im Vorjahr.

Nach einem Mittelzufluss aus Investitionstätigkeit in Höhe von EUR 25,4 Mio. im Vorjahreszeitraum ergab sich für das 1. Halbjahr des Geschäftsjahres 2017/18 ein Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit in Höhe von EUR 13,5 Mio. Im 1. Halbjahr des Geschäftsjahres 2016/17 war in Zusammenhang mit der Veräußerung der nicht betriebsnotwendigen Renditeimmobilie „Halle 30“ ein außerordentlicher Mittelzufluss von in Höhe von EUR 49,1 Mio. enthalten gewesen.

Bedingt durch geringere Auszahlungen für die Tilgung von Finanzkrediten betrug der Mittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit im 1. Halbjahr des laufenden Geschäftsjahres EUR -2,7 Mio. nach EUR -30,4 Mio. im Vorjahr. Der hohe Wert des 1. Halbjahres 2016/17 war durch die im November 2016 erfolgte Zahlung der ersten Tranche des Ende 2014 aufgenommenen Schuldscheindarlehens zur Finanzierung des Logistikzentrums sowie Tilgungsleistungen für laufende Finanzverbindlichkeiten in Höhe von insgesamt EUR 28,7 Mio. verursacht gewesen.

Vor dem Hintergrund der dargestellten Mittelabflüsse summierte sich der Finanzmittelbestand am Ende der aktuellen Berichtsperiode auf EUR 24,1 Mio. im Vergleich zu EUR 52,2 Mio. am 30. April 2017.

## 1. Halbjahr 2017/18

in TEUR	GERRY WEBER Core-Wholesale	GERRY WEBER Core-Retail	HALLHUBER	Übrige und Konsolidierung	GERRY WEBER Gruppe
<b>Umsatz</b>	135.415	164.954	104.295	0	<b>404.664</b>
<b>EBITDA</b>	19.515	240	5.828	-116	<b>25.467</b>
<b>Abschreibungen</b>	5.371	9.998	6.870	0	<b>22.239</b>
<b>EBIT</b>	14.144	-9.758	-1.042	-116	<b>3.228</b>
<b>Anzahl Mitarbeiter</b>	704	3.839	2.052	0	<b>6.595</b>

## SEGMENTBERICHTERSTATTUNG

Die GERRY WEBER International AG berichtet in den drei Segmenten GERRY WEBER Core-„Wholesale“ und „Retail“ sowie „HALLHUBER“. GERRY WEBER Core umfasst dabei alle Erträge und Aufwendungen sowie Vermögen und Schulden, die den Marken GERRY WEBER, TAIFUN und SAMOON zurechenbar sind. Sämtliche Entwicklungs- und Fertigungsprozesse für diese Marken inklusive Transport und Logistik werden ebenfalls auf die beiden Segmente „Wholesale“ und „Retail“ verteilt. Entsprechend werden alle Erträge und Aufwendungen sowie das Vermögen und die Schulden, die der Produktentwicklung und -beschaffung zugerechnet werden können, auf diese beiden Vertriebssegmente umgelegt.

Die Erträge und Aufwendungen sowie das Vermögen und die Schulden von HALLHUBER werden entsprechend zur Erhöhung der Transparenz als eigenes Segment dargestellt.

Die Erträge und Aufwendungen sowie das

Vermögen und die Schulden der Holdinggesellschaft werden weiterhin den verbleibenden Segmenten entsprechend ihrer Zurechenbarkeit quotal zugeordnet. Eine detaillierte Darstellung der Segmentberichterstattung erfolgt im Anhang dieses Halbjahresfinanzberichtes.

	1. HJ. 2017/18	2016/17	2015/16	Land/Region	Summe	davon GWI Core	davon HALLHUBER
GERRY WEBER Stores	448	454	487	Deutschland	818	533	285
Monolabel Stores	72	79	107	Österreich	52	35	17
Concession Stores	280	281	295	Niederlande	112	105	7
Factory Outlets	35	36	35	Belgien	47	29	18
<b>Gesamt GWI Core</b>	<b>835</b>	<b>850</b>	<b>924</b>	Skandinavien	44	37	7
<b>HALLHUBER</b>	<b>415</b>	<b>397</b>	<b>342</b>	Osteuropa	20	20	0
<b>Gesamt</b>	<b>1.250</b>	<b>1.247</b>	<b>1.266</b>	Spanien	48	48	0
				UK & Irland	64	27	37
				Italien	2	1	1
				Schweiz	42	0	42
				Luxemburg	1	0	1

## GERRY WEBER Core-Wholesale-Segment

Nach einem vergleichsweise schwachen Start im 1. Quartal 2017/18 hat sich das Geschäft des GERRY Weber Core Wholesale-Segments deutlich belebt. Ursächlich dafür sind die Ausweitung der Franchise-Verkaufspunkte sowie nachgeholte Umsätze aus der vom 1. in das 2. Quartal verschobenen Warenauslieferung an unsere Wholesale-Partner. Der Umsatz im 2. Quartal stieg um 2,6% auf EUR 85,2 Mio. Im 1. Halbjahr blieb der Umsatz im Segment um 5,0% unter dem vergleichbaren Vorjahreswert bei EUR 135,4 Mio.

Die positiven Effekte aus dem abgeschlossenen Programm FIT4GROWTH führten im 2. Quartal zu einer deutlichen Steigerung des Segments-EBITDA um 20,4 % auf EUR 14,7 Mio. Das EBIT stieg um 26,2 % auf EUR 12,1 Mio. Im 1. Halbjahr blieben EBITDA (EUR 19,5 Mio.) und EBIT (EUR 14,1 Mio.) im Segment weitgehend stabil gegenüber dem vergleichbaren Zeitraum im Vorjahr. Die Anzahl der Mitarbeiter verringerte sich in der

Halbjahresbetrachtung auf 704 (Vorjahr: 764).

## GERRY WEBER Core-Retail-Segment

Das GERRY WEBER Core-Retail-Segment umfasst alle in Eigenregie geführten Vertriebskanäle der GERRY WEBER Core-Marken GERRY WEBER, TAIFUN und SAMOON inklusive der eigenen Online-Shops. Das Segment war auch im 2. Quartal bzw. im 1. Halbjahr des laufenden Geschäftsjahres geprägt von Schließungen nicht mehr rentabler Geschäfte. So hat sich die Anzahl der eigenbetriebenen Geschäfte zum Ende des 1. Halbjahrs 2017/18 auf 835 (1. HJ 2016/17: 886) reduziert. Dies hat sich negativ auf den Umsatz ausgewirkt, der im 1. Halbjahr gegenüber Vorjahr um 14,2 % auf EUR 165,0 Mio. zurückging. Gleichwohl ist der Umsatzrückgang im 2. Quartal des Geschäftsjahres gegenüber dem 1. Quartal deutlich abgebremst worden: im 2. Quartal gab der Umsatz im Segment lediglich

um 8,9 % auf EUR 84,3 Mio. gegenüber dem vergleichbaren Vorjahreswert nach.

Auf der Ergebnisseite waren auch im GERRY WEBER Core Retail-Segment deutlich positive Effekte aus FIT4GROWTH zu spüren: So stieg das EBITDA im Segment im 2. Quartal um 145,2% auf EUR 3,7 Mio. gegenüber Vorjahr, während es in der Betrachtung der Entwicklung im 1. Halbjahr gegenüber Vorjahr um 95,2 % auf EUR 0,2 Mio. nachgab.

Ursächlich für die positiven Effekte aus FIT4GROWTH sind reduzierte Raum- und Personalkosten. So gab die Anzahl der Mitarbeiter im Segment in der Halbjahresbetrachtung auf 3.839 (Vorjahr: 4.169) nach.

## Segment HALLHUBER

Hallhuber ist eine 100 % Tochtergesellschaft der GERRY WEBER International AG und ebenfalls im gehobenen mittleren Preissegment der Damenoberbekleidung positioniert. Die HALLHUBER Kollektionen werden in München von einem eigenen Design-Team entwickelt, von ausgewählten Lieferanten gefertigt und überwiegend über in Eigenregie geführte Verkaufsflächen und -plattformen vertrieben. Zum Ende des Berichtszeitraumes (30. April 2018) betrieb HALLHUBER insgesamt 143 Monolabel Stores, 256 Concession-Flächen und 16 Outlets. Auch bietet das Unternehmen seine Waren über sechs unternehmenseigene Online-Shops in Deutschland, der Schweiz, Österreich, Frankreich, Großbritannien und Norwegen an. Zudem sind die HALLHUBER Kollektionen bei 15 weiteren externen Plattformen erhältlich. Der Online-Anteil am Umsatz betrug im ersten Geschäftshalbjahr 2017/18 insgesamt 14,0 %. Eine Übersicht nach Art der Verkaufsfläche und Region kann der folgenden Übersicht entnommen werden:

Anzahl HALLHUBER Verkaufsflächen			
	2015/16	2016/17	30.04.18
Deutschland	231	266	285
Schweiz	38	43	42
Österreich	16	16	17
Belgien	17	18	18
Niederlande	6	7	7
UK/ Irland	26	37	37
Norwegen	7	8	7
Sonstige	1	2	2
	<b>342</b>	<b>397</b>	<b>415</b>
davon Monolabels	138	139	143
davon Concessions	188	241	256
davon Outlets	16	17	16

**HALLHUBER-Markenfamilie wächst weiter erfolgreich**

HALLHUBER entwickelte sich auch im ersten Halbjahr 2017/18 konsequent als vertikale Marke weiter. Dazu wurden insgesamt 45 neue Concession-Stores eröffnet, davon 41 im zweiten Quartal. Vor allem in den Kernmärkten Deutschland, Österreich und Schweiz entstanden neue Verkaufsflächen. Ebenso hat HALLHUBER in den ersten sechs Monaten des laufenden Geschäftsjahres Standorte im Rahmen der laufenden Portfoliooptimierung geschlossen. Dies betraf insbesondere Verkaufsflächen in der Schweiz. Besonders gut verlief im Berichtszeitraum wiederum die Entwicklung der Online-Umsätze von HALLHUBER. Dieser Trend wurde maßgeblich unterstützt durch die zu Beginn des zweiten Quartals 2017/18 finalisierte Neugestaltung der Online-Portale.

## HALLHUBER – 1. Halbjahr 2017/18

Hallhuber erwirtschaftete im 1. Halbjahr 2017/18 einen Umsatz in Höhe von EUR 104,3 Mio. Im Vergleich zum gleichen Vorjahreszeitraum entspricht dies einer Steigerung von 12,2 %. Sowohl im ersten wie auch im zweiten Quartal wurden somit seit der Akquisition von HALLHUBER die bislang höchsten Umsätze erzielt. Trotz des anhaltend herausfordernden Umfelds stieg der vergleichbare Umsatz von HALLHUBER um 8,0 %. Die Bruttomarge von HALLHUBER verschlechterte sich um 1,8%-Punkte, da sowohl im Februar wie auch im März die anhaltende Kälte in Deutschland und Europa eine noch stärkere Nachfrage nach Sommerwaren verhinderte.

Einhergehend mit der kontrollierten Ausweitung des HALLHUBER-Vertriebsnetzes erhöhte sich auch die Anzahl der Mitarbeiter im Vergleich zum Vorjahreshalbjahr moderat von 2.005 auf 2.052. Entsprechend stieg auch der Personalaufwand von EUR 18,4 Mio. auf nunmehr EUR 18,8 Mio. (+2,0 %) nur in begrenztem Umfang. Entsprechend des Flächenwachstums erhöhten sich im Halbjahresvergleich auch die sonstigen betrieblichen Aufwendungen, in denen unter anderem die Mietaufwendungen enthalten sind, von EUR 37,2 Mio. auf EUR 40,6 Mio. Darin enthalten sind Mietaufwendungen in Höhe von EUR 28,1 Mio. (1. HJ 2016/17: EUR 27,5 Mio.).

Nach einem EBITDA von EUR 4,2 Mio. im 1. Halbjahr des Vorjahres erzielte HALLHUBER in den ersten sechs Monaten des laufenden Geschäftsjahres ein EBITDA in Höhe von EUR 5,8 Mio.

## CHANCEN- UND RISIKOBERICHT

Eine ausführliche Darstellung unseres Risikomanagementsystems, der Kontrollsysteme der Rechnungslegungsprozesse sowie die Chancen und Risiken unseres Geschäftsmodelles, sind ausführlich im Risikobericht des Geschäftsberichts 2016/17 ab Seite 98 dargestellt. Die dort getroffenen Aussagen behalten auch weiterhin ihre Gültigkeit.

Seit November 2017, dem Beginn des laufenden Geschäftsjahres 2017/18, haben sich keine wesentlichen Änderungen hinsichtlich der Chancen und Risiken für die zukünftige Entwicklung der GERRY WEBER Gruppe ergeben. Es gilt jedoch zu beachten, dass sich Eintrittswahrscheinlichkeiten kurzfristig verändern können.

Nach derzeitigem Kenntnisstand bestehen keine Risiken, die den Fortbestand der GERRY WEBER Gruppe gefährden.

## NACHTRAGSBERICHT

Der Aufsichtsrat der GERRY WEBER International AG hat nach Abschluss des 2. Quartals 2017/18 in seiner Sitzung am 13. Juni 2018 das neue vom Vorstand erarbeitete Performance-Programms zur nachhaltigen Steigerung der Profitabilität und zur Fokussierung auf Wachstum diskutiert und gebilligt. Mit Umsetzung des neuen Programms wird die GERRY WEBER Gruppe ihr Geschäftsmodell ändern. Das Performance-Programm, das insgesamt acht Teilprojekte – Produktentwicklung, Beschaffung, Retail, Wholesale, Logistik, IT, Support, und Digital – umfasst, verfolgt konsequent einen vertikalen Prozessansatz. Zukünftig wird sich die Organisation nach dem Go-To-Market-Modell ausrichten, die Kundin konsequent in den

Mittelpunkt stellen und schnell und flexibel auf kurzfristige Entwicklungen und modische Trends reagieren können. Neben dieser Modernisierung beinhaltet das Performance-Programm die weitere Digitalisierung und die Verschlankeung der Strukturen im Konzerns.

### **Produktentwicklung, Beschaffung, Retail und Wholesale**

Zukünftig wird GERRY WEBER eine Kollektion kreieren, die optimal auf Trends und den Bedarf der Kundin abgestimmt ist. Dies erfordert weitreichende Änderungen in der Produktentwicklung, in die umfassende Datenanalytik und Marktforschung einfließen wird. In diesem Zuge werden Partnerschaften mit strategischen Lieferanten ausgebaut. GERRY WEBER wird mit diesen Schritten die Warensteuerung verbessern und Preisnachlässe reduzieren und somit die Flächenproduktivität im Retail und Wholesale signifikant erhöhen. Damit einher geht die Fokussierung auf die Core-Marken von GERRY WEBER. Das Performance-Programm führt die Strategie der GERRY WEBER Gruppe, die Markenprofile zu modernisieren und den Markenauftritt online und stationär attraktiver zu gestalten, konsequent fort. Dies beinhaltet auch Marketing-aufwendungen, insbesondere Konsumenten-Marketingmaßnahmen, um die Frequenzen zu erhöhen.

### **Digital, IT, Logistik, Support**

Digital erhält bei allen Aktivitäten der GERRY WEBER Gruppe ab sofort oberste Priorität. Dies bedeutet primär eine umfassende Omnichannel-Strategie zur Verzahnung aller Verkaufskanäle. Damit eingehend werden alle Prozesse weiter digitalisiert und die IT der GERRY

WEBER Gruppe optimiert. Dabei soll das bereits stark ausgeprägte Online-Wachstum zukünftig weiter forciert werden. Digital heißt in diesem Zusammenhang auch, dass gerade die Kernmarke GERRY WEBER der Kundin moderner präsentiert wird, die Kundin gezielter angesprochen wird und die Kundenzufriedenheit insgesamt gesteigert wird. Dazu werden auch Kundenbindungsprogramme erheblich ausgebaut. Mit den Investitionen in Digitalisierung und IT wird die Voraussetzung für eine moderne Organisation und Wachstum geschaffen.

Außerdem wird die GERRY WEBER Gruppe zukünftig ihre Strukturen verschlanken und sich auf ihre Kernkompetenzen fokussieren. Damit einhergehen Sach- und Personalkosteneinsparungen in Höhe von EUR 13 - 15 Mio. in der Produktentwicklung, der Beschaffung, der Logistik und im Verwaltungsbereich. Dies beinhaltet in den nächsten zwei Jahren einen geplanten Abbau von ca. 140 – 150 Vollzeitstellen in der Zentrale und Logistik, den die GERRY WEBER Gruppe sozialverträglich gestalten wird. International fokussiert sich die Gruppe zukünftig auf große und profitable Wachstumsmärkte, um ihre internationalen Aktivitäten dort gezielt auszubauen.

Die Maßnahmen des Performance-Programms für nachhaltig profitables Wachstum zielen auf sechs strategische und operative Hebel: GERRY WEBER soll 1) begehlicher, 2) bedarfsorientierter und agiler, 3) emotionaler, 4) produktiver, 5) fokussierter und 6) schlanker in den Strukturen werden. Insgesamt strebt das Unternehmen durch die Umsetzung der Maßnahmen an, die Umsatzerlöse in den nächsten drei bis fünf Jahren deutlich und stärker als der Markt zu steigern, insgesamt Kosten im mittleren, zweistelligen Millionenbereich einzusparen und damit

innerhalb der nächsten drei bis fünf Jahre für das operative Ergebnis (EBIT) ein zusätzliches Potenzial in Höhe von bis zu jährlich EUR 35 – 40 Mio. zu erwirtschaften.

Die Umsetzung des Performance-Programms hat Auswirkungen auf die Prognose der GERRY WEBER Gruppe für das laufende Geschäftsjahr, die im nachfolgenden Prognosebericht berücksichtigt und erläutert sind.

## **PROGNOSEBERICHT**

### **Zukunftsbezogene Aussagen**

Der folgende Prognosebericht der GERRY WEBER International AG gibt die Einschätzungen des Managements über den zukünftigen Verlauf der erwarteten finanziellen, geopolitischen, gesamtwirtschaftlichen, branchenbezogenen und unternehmens-spezifischen Entwicklungen wider, die den Geschäftsverlauf des Unternehmens beeinflussen können. Er entspricht dem Kenntnisstand des Vorstands zum Zeitpunkt der Berichterstellung.

### **Wirtschaftliche Lage und Branchenumfeld**

Als international tätiges Mode- und Lifestyle-Unternehmen agiert die GERRY WEBER Gruppe mit Absatz- und Beschaffungsstrukturen im In- und Ausland. Dementsprechend sind für das Unternehmen die wirtschaftlichen, politischen und sozialen Rahmenbedingungen sowohl im In- als auch im Ausland von Relevanz.

Der Internationale Währungsfond (IWF) rechnet in seiner jüngsten Prognose für 2018 mit einem weltweiten Wirtschaftswachstum von 3,9 Prozent, was einer Steigerung um 0,2 Prozentpunkte im Vergleich zur vorherigen Prognose vom Oktober 2017 entspricht. Zwar seien die finanziellen Rahmenbedingungen trotz der kürzlichen Schwankungen an den Kapitalmärkten bisher stabil geblieben, dennoch warnen die Experten des IWF vor den Effekten möglicher deutlicher Zinsanpassungen durch die Zentralbanken auf Grund der starken Konjunktur. Neben den Auswirkungen des Klimawandels, geopolitischen Spannungen sowie zunehmender Cyberkriminalität könnten laut IWF besonders neue Handelsbarrieren das globale Wirtschafts-

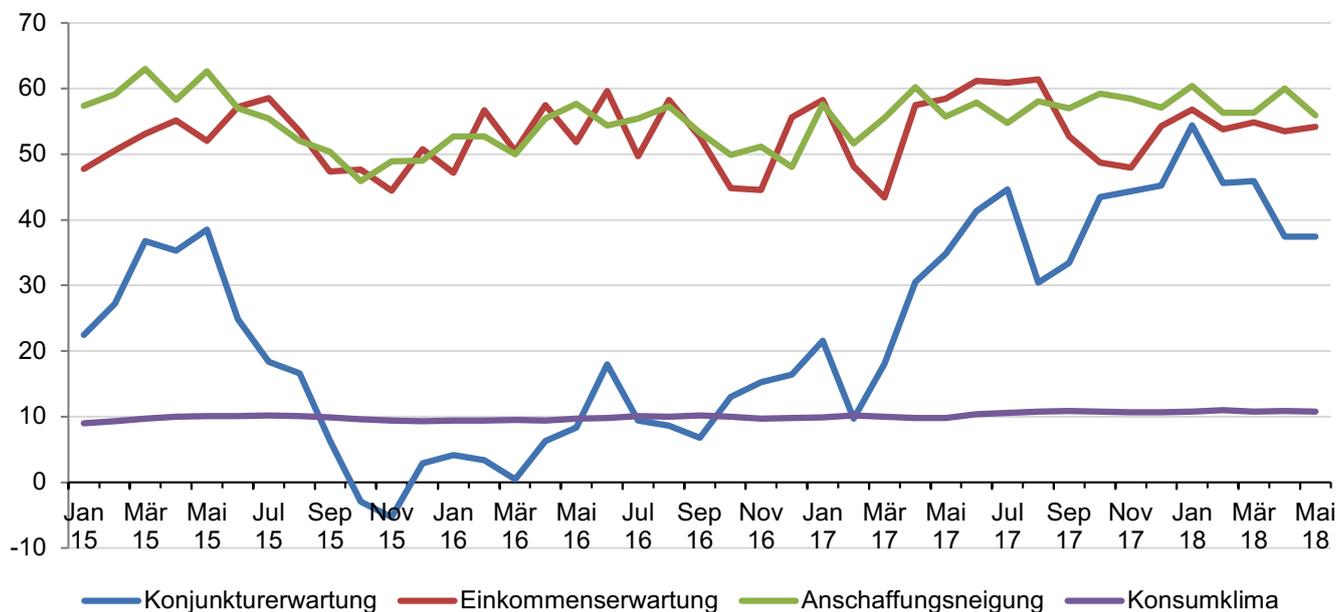
wachstum beeinträchtigen.

Laut der aktuellen Studie des Instituts für Wirtschaftsforschung (ifo) wird die aktuelle Wirtschaftslage von den befragten Experten sowohl weltweit als auch in der Europäischen Union als sehr positiv bewertet. Wie der IWF gehen die Experten des ifo für 2018 von einem globalen Wirtschaftswachstum von 3,9 Prozent aus. Auch sie haben ihre Prognose im Vergleich zur vorherigen Studie angehoben, um 0,3 Prozentpunkte. Zugleich berichtete das ifo von einer deutlichen Verschlechterung des nach ifo berechneten Weltwirtschaftsklimas im zweiten Quartal 2018 von 26,0 auf 16,5 Punkte. Dieses lag damit in etwa auf Höhe des vierten Quartals 2017. Den deutlich eingetrübten Ausblick führen die Experten auf antizipierte Zinssteigerungen in den fortgeschrittenen Volkswirtschaften sowie die Gefahr drohender Handelsbarrieren zurück.

Für die Eurozone rechnet die Europäische Kommission mit einem Zuwachs des Bruttoinlandsprodukts (BIP) für 2018 von 2,3 % und 2019 von 2,0%, bei einer moderaten Inflationsrate von 1,5% im Jahr 2018 und 1,6% im Jahr 2019. Die Kommission sieht zugleich mittelfristig einen Überhang von Unsicherheitsfaktoren, resultierend aus den bislang ungeklärten Konditionen des Brexits, sowie der prozyklischen Fiskalpolitik der USA.

Die deutsche Wirtschaft befindet sich derzeit in einem Boom, welcher sich in diesem und im kommenden Jahr weiter fortsetzen soll, so die Gemeinschaftsdiagnose des Instituts für Wirtschaftsforschung (IfW). Allerdings werden dabei die noch verfügbaren gesamtwirtschaftlichen Kapazitäten allmählich

### GfK Konsum-Daten für Deutschland der letzten drei Jahre



knapper, wodurch die Konjunktur im Vergleich zum Vorjahr leicht an Fahrt verlieren dürfe. Dennoch rechnet das IfW weiter mit einem hohen Wachstumstempo auf Grund steigender Export- und Binnennachfrage mit einem Zuwachs der Wirtschaftsleistung in diesem Jahr von 2,2 Prozent. Dies ist eine Anhebung von 0,2 Prozentpunkten im Vergleich zur vorherigen Herbstdiagnose 2017. Zugleich warnen die Experten des IfW von potenziellen Negativeffekten, sollte es zu maßgeblichen Beeinträchtigungen des Außenhandels mit den USA durch die Einführung von Zöllen kommen.

Die positive Ausgangslage in Deutschland spiegelt sich auch im Konsumklima in Deutschland wider, welche im „Konsumklimaindex“ der Gesellschaft für Konsumforschung (GfK) erhoben wird. Das Konsumklima wird dabei aus den Einzelparametern „Konjunkturerwartung“, „Anschaffungsneigung“ und „Einkommenserwartung“ abgeleitet. Im ersten Halbjahr 2018 pendelte das

Konsumklima zwischen 10,8 und 11 Punkten und lag damit auf einem stabil hohen Niveau, deutlich über dem ersten Halbjahr des Vorjahres. Während die Konjunkturerwartung von Januar 2018 an sukzessive abnahmen, blieben Einkommenserwartung und Anschaffungserwartung auf einem stabilen hohen Wert.

Auf europäischer Ebene war das EU-Konsumklima etwas verhaltener. Im Vergleich zum Stand von 21,1 Punkten im Dezember 2017, nahm das EU-Konsumklima um 0,5 auf 20,6 Punkte Ende März 2018 ab. GfK führt dies auf EU-weit gesunkene Konjunkturerwartungen im Nachgang der Wahlen in Frankreich und Österreich sowie auf eine generell leicht rückläufige Anschaffungserwartung zurück.

Das allgemein gute Konsumklima kommt dabei auch in Teilen dem Textileinzelhandel zugute. Im Vergleich zum Vorjahr entwickelte sich der Umsatz in der Branche nach einem Bericht der



Fachzeitschrift Textilwirtschaft besser als noch im Vorjahr. Im Januar 2018 wurde ein Umsatzplus von 3% im Vergleich zum Vorjahr erzielt, nach -7% im Januar 2017. Auch der Februar 2018 verlief besser als im Vorjahr, wenn auch hier der Umsatzrückgang von -9% im Vorjahr auf -4% nur gesenkt werden konnte. Der März 2018 blieb, auch auf Grund einer höheren Anzahl Feiertagen, mit -6% deutlich hinter dem Plus von 9% im März 2017 zurück. Der April verlief hingegen wieder sehr freundlich, mit einer Umsatzsteigerung im Vergleich zum Vorjahr von +7%, nach -7% im April 2017.

## **Ausblick / Prognose**

### **Künftige Ausrichtung der GERRY WEBER Gruppe und strategische Maßnahmen**

Seit Jahren befindet sich der Modeeinzelhandel in und außerhalb Deutschlands in einer Phase des Umbruchs. Sinkende Kundenfrequenzen und ein verändertes Konsumverhalten führen zur Notwendigkeit von tiefgreifenden Veränderungen innerhalb der Branche.

Die GERRY WEBER Gruppe hat mit dem Programm zur Neuausrichtung FIT4GROWTH bereits vor zwei Jahren begonnen, das Geschäftsmodell der GERRY WEBER Gruppe auf die sich veränderten Marktgegebenheiten und Kundenverhalten auszurichten, um das langfristige und profitable Wachstum des Unternehmens zu sichern. Das Programm FIT4GROWTH mit seinen vier Bausteinen: „Retail optimieren“, „Strukturen und Prozesse anpassen“, „Wholesale stärken“ und „Marken modernisieren“ haben wir mit Ende des Geschäftsjahres 2016/17 überwiegend abgeschlossen. Alle definierten Maßnahmen wurden innerhalb des gesetzten Zeitrahmens erfolgreich umgesetzt. Der Weg zur Sicherung nachhaltigen profitablen Wachstums ist jedoch noch nicht abgeschlossen. Es gilt, sich den stetig verändernden Marktgegebenheiten anzupassen und die GERRY WEBER Gruppe darauf erfolgreich auszurichten. Entsprechend hat der Vorstand Strategien definiert und größtenteils bereits mit der Umsetzung begonnen.

Im Fokus unseres Handelns steht die Zufriedenheit unserer Kundinnen und Kunden sowie die bedarfsgerechte Bestückung unserer Verkaufsflächen. Attraktive Kollektionen, ein profitables und ausgewogenes Vertriebsnetz sowie höchste Serviceleistungen gewährleisten das nachhaltige und profitable Wachstum der GERRY WEBER Gruppe. Darüber hinaus wird die Optimierung unserer Prozesse zur

Beschaffung, Produktentwicklung sowie zur Sortimentsgestaltung unter Berücksichtigung der Marktentwicklung und der neusten digitalen Möglichkeiten ein Schwerpunkt unserer Arbeit sein. Die entwickelten Maßnahmen zielen jedoch nicht nur auf eine Verbesserung der Rohertragsmarge ab, sondern auch auf eine Steigerung der Umsätze, insbesondere der GERRY WEBER Core Marken.

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

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

Zur nachhaltigen Verbesserung der Profitabilität der GERRY WEBER Gruppe begleitet die Fortführung unseres konsequenten Kostenmanagements die Umsetzung der strategischen Handlungsfelder. Der Vorstand geht davon aus, dass das anhaltend herausfordernde Marktumfeld sowie die im Nachtragsbericht beschriebenen Maßnahmen

des Performance-Programmes die Umsatz- und Ertragslage der GERRY WEBER Gruppe im Geschäftsjahr 2017/18 und auch im kommenden Geschäftsjahr beeinflussen werden.

### **Umsatz- und Ergebnisplanung**

Vor dem Hintergrund der erarbeiteten Maßnahmen des Performance-Programmes und der daraus resultierenden höheren als ursprünglich angenommenen außerordentlichen Einmalaufwendungen von nunmehr rund EUR 15 Mio. sowie der Umsatzverschiebungen aufgrund der bedarfsgerechteren Auslieferungsrhythmen sowie der hinter den Erwartungen liegenden Umsätze im GERRY WEBER Retail Segment aktualisiert der Vorstand seine kurzfristigen Ziele für das Geschäftsjahr 2017/18:

Das Management erwartet nun für das Geschäftsjahr 2017/18 einen Konzernumsatz zwischen EUR 830 bis 840 Mio. und ein operatives Ergebnis im Konzern (EBIT) nach außerordentlichen Aufwendungen zwischen EUR -10 bis 0 Mio. Darin enthalten sind planmäßige Abschreibungen in Höhe von rund EUR 45,0 bis 48,0 Mio. Insofern erwartet der Vorstand ein Konzern-EBITDA in Höhe von EUR 35,0 bis 48,0 Mio.

Die Umsetzung der geplanten, zukunftsgerichteten Maßnahmen in den Bereichen Produktentwicklung, Beschaffung, Retail, Wholesale, Logistik, IT, Support und Digital wird im Geschäftsjahr 2017/18 zu den genannten Sondereffekten führen, die das operative Ergebnis der GERRY WEBER Gruppe belasten werden. Ziel der zu entwickelnden Maßnahmen ist es, die Umsätze und Rohertragsmarge, insbesondere der Marke GERRY WEBER, zu verbessern und die Produktivität auf den Verkaufsflächen zu steigern, um damit die

Profitabilität des Core-Bereiches zu erhöhen. Mit rund 30 geplanten neuen Verkaufsflächen werden wir die kontrollierte Expansion von HALLHUBER auch im Geschäftsjahr 2017/18 fortsetzen.

## KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG NACH IFRS in TEUR

über das 2. Quartal 2017/18 (01.02. – 30.04.2018) sowie  
über das 1. Halbjahr 2017/18 (01.11.2017 - 30.04.2018)

in TEUR	2.Q. 2017/18	2.Q. 2016/17	1. HJ. 2017/18	1. HJ. 2016/17
	01.02. - 30.04.2018	01.02. - 30.04.2017	01.11.2017 - 30.04.2018	01.11.2016 - 30.04.2017
Umsatzerlöse	214.908,3	218.583,0	404.663,9	427.830,8
Sonstige betriebliche Erträge	2.517,8	2.679,8	5.977,5	6.147,2
Bestandsveränderungen	-10.120,0	-16.544,5	-3.425,3	-11.542,3
Materialaufwand	-79.706,0	-79.049,4	-159.525,5	-162.650,9
Personalaufwand	-44.794,2	-47.112,9	-90.856,8	-94.847,4
Abschreibungen	-10.896,5	-11.413,7	-22.239,1	-22.933,1
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-64.894,5	-64.997,0	-130.932,3	-135.311,5
Sonstige Steuern	-273,7	-256,5	-434,4	-690,0
<b>OPERATIVES ERGEBNIS</b>	<b>6.741,1</b>	<b>1.888,8</b>	<b>3.227,9</b>	<b>6.002,9</b>
<b>Finanzergebnis</b>				
Erträge aus Ausleihungen des Finanzanlagevermögens	1,0	0,2	1,6	0,4
Zinserträge	2,2	2,8	11,9	4,0
Abschreibungen auf Finanzanlagen	0,0	0,0	0,0	0,0
Nebenkosten des Geldverkehrs	-270,5	-534,4	-537,1	-895,0
Zinsaufwendungen	-1.254,6	-1.164,7	-2.601,5	-2.700,6
	<b>-1.521,8</b>	<b>-1.696,1</b>	<b>-3.125,0</b>	<b>-3.591,2</b>
<b>ERGEBNIS DER GEWÖHNLICHEN GESCHÄFTSTÄTIGKEIT</b>	<b>5.219,3</b>	<b>192,8</b>	<b>102,9</b>	<b>2.411,7</b>
<b>Steuern vom Einkommen und Ertrag</b>				
Steuern des Berichtszeitraums	66,6	-66,7	-755,9	-1.300,7
Latente Steuern	-3.185,9	334,6	706,5	598,0
	<b>-3.119,3</b>	<b>267,9</b>	<b>-49,4</b>	<b>-702,7</b>
<b>PERIODENÜBERSCHUSS</b>	<b>2.099,9</b>	<b>460,7</b>	<b>53,5</b>	<b>1.709,0</b>
Ergebnis je Aktie (unverwässert)	0,05	0,01	0,00	0,04

## KONZERNBILANZ NACH IFRS in TEUR

zum 30. April 2018

## AKTIVA

in TEUR	1. HJ. 2017/18	2016/17
	30. April 2018	31. Okt. 2017
<b>LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE</b>		
<b>Anlagevermögen</b>		
Immaterielle Vermögensgegenstände	228.197,3	229.890,0
Sachanlagen	265.788,8	272.923,8
Finanzanlagen	1.994,1	2.082,2
<b>Andere langfristige Aktiva</b>		
Sonstige Vermögensgegenstände	123,6	150,7
<b>Aktive latente Steuern</b>	<b>9.722,5</b>	<b>8.046,0</b>
	<b>505.826,3</b>	<b>513.092,7</b>
<b>KURZFRISTIGE VERMÖGENSWERTE</b>		
<b>Vorräte</b>	<b>158.978,0</b>	163.389,4
<b>Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände</b>		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	47.561,3	49.239,0
Sonstige Vermögensgegenstände	24.928,8	21.033,2
Ertragsteuerforderungen	5.878,5	6.574,9
<b>Liquide Mittel</b>	<b>24.116,1</b>	<b>36.577,5</b>
	<b>261.462,7</b>	<b>276.814,1</b>
<b>Bilanzsumme</b>	<b>767.289,0</b>	<b>789.906,8</b>

## KONZERNBILANZ NACH IFRS in TEUR

zum 30. April 2018

## PASSIVA

in TEUR	1. HJ. 2017/18 30. April 2018	2016/17 31. Okt. 2017
<b>EIGENKAPITAL</b>		
Gezeichnetes Kapital	45.507,7	45.507,7
Kapitalrücklagen	102.386,9	102.386,9
Gewinnrücklagen	225.778,9	225.778,9
Kumulierte erfolgsneutrale Veränderung gem. IAS 39	-9.305,5	-4.671,1
Fremdwährungsdifferenzen	-2.744,1	-2.506,2
Bilanzgewinn	46.305,9	46.252,3
	<b>407.929,8</b>	<b>412.748,6</b>
<b>LANGFRISTIGE SCHULDEN</b>		
Personalarückstellungen	278,0	291,0
Sonstige Rückstellungen	8.746,8	8.598,4
Finanzschulden	185.750,0	218.250,0
Sonstige Verbindlichkeiten	3.182,4	3.617,0
Passive latente Steuern	29.868,9	30.880,8
	<b>227.826,1</b>	<b>261.637,1</b>
<b>KURZFRISTIGE SCHULDEN</b>		
<b>Rückstellungen</b>		
Steuerrückstellungen	3.063,0	2.213,1
Personalarückstellungen	7.486,0	12.216,6
Sonstige Rückstellungen	9.227,8	10.055,8
<b>Verbindlichkeiten</b>		
Finanzschulden	40.655,5	10.843,9
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	37.514,2	51.857,8
Sonstige Verbindlichkeiten	33.586,5	28.334,0
Ertragsteuerverbindlichkeiten	0,0	0,0
	<b>131.533,2</b>	<b>115.521,1</b>
<b>Bilanzsumme</b>	<b>767.289,0</b>	<b>789.906,9</b>

## KONZERN-EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG GEM. IFRS IN TEUR

für das 1. Halbjahr (01.11.2017 – 30.04.2018)

in TEUR	Gezeichnetes Kapital	Kapital-rücklage	Gewinn-rücklagen	Kumulierte erfolgsneutrale Veränderung	Fremd-währungs-differenzen	Bilanz-gewinn	Eigen-kapital
<b>Stand 01.11.2017</b>	<b>45.507,7</b>	<b>102.386,9</b>	<b>225.778,9</b>	<b>-4.671,1</b>	<b>-2.506,2</b>	<b>46.252,3</b>	<b>412.748,5</b>
Anpassung Fremdwährungsdifferenzen					-237,9		-237,9
Erfolgsneutrale Devisentermingeschäfte				-4.634,4			-4.634,4
Umbuchung in Verbindlichkeiten aufgrund Dividendenüberschuss							0,0
Periodenüberschuss						53,5	53,5
Kauf eigene Aktien							0,0
<b>STAND 30.04.2018</b>	<b>45.507,7</b>	<b>102.386,9</b>	<b>225.778,9</b>	<b>-9.305,5</b>	<b>-2.744,1</b>	<b>46.305,9</b>	<b>407.929,8</b>

in TEUR	Gezeichnetes Kapital	Kapital-rücklage	Gewinn-rücklagen	Kumulierte erfolgsneutrale Veränderung	Fremd-währungs-differenzen	Bilanz-gewinn	Eigen-kapital
<b>Stand 01.11.2016</b>	<b>45.906,0</b>	<b>102.386,9</b>	<b>230.380,6</b>	<b>10.930,1</b>	<b>-1.581,3</b>	<b>58.477,4</b>	<b>446.499,7</b>
Anpassung Fremdwährungsdifferenzen					46,4		46,4
Erfolgsneutrale Devisentermingeschäfte				-3.417,2			-3.417,2
Umbuchung in Verbindlichkeiten aufgrund Dividendenüberschuss						-11.443,6	-11.443,6
Periodenüberschuss						1.709,0	1.709,0
Kauf eigene Aktien	-135,5		-1.560,1				-1.695,6
<b>STAND 30.04.2017</b>	<b>45.770,5</b>	<b>102.386,9</b>	<b>228.820,5</b>	<b>7.513,0</b>	<b>-1.534,9</b>	<b>48.742,8</b>	<b>431.698,7</b>

## KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG NACH IFRS in TEUR

über das 1. Halbjahr 2017/18 (01.11.2017 – 30.04.2018)

in TEUR	1. HJ. 2017/18	1. HJ. 2016/17
	01.11.2017 - 30.04.2018	01.11.2016 - 30.04.2017
Operatives Ergebnis	3.227,9	6.002,9
Abschreibungen	22.239,1	22.933,1
Gewinn / Verlust aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	49,7	321,6
Zunahme / Abnahme des Vorratsvermögens	4.411,5	10.901,1
Zunahme / Abnahme der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	1.677,8	6.371,4
Zunahme / Abnahme der übrigen Aktiva, die nicht der Investitions- und Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	-4.013,4	-1.748,9
Zunahme / Abnahme der Rückstellungen	-5.423,2	-11.474,3
Zunahme / Abnahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-14.339,2	-17.450,0
Zunahme / Abnahme der übrigen Aktiva, die nicht der Investitions- und Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	-1.839,7	1.102,3
Ertragsteuerzahlungen	790,4	-7.136,2
Sonstige nicht zahlungswirksame Aufwendungen / Erträge	0,0	0,0
<b>Mittelzufluss aus operativer Geschäftstätigkeit</b>	<b>6.780,9</b>	<b>9.822,9</b>
Erträge aus Ausleihungen	1,6	0,4
Zinserträge	11,9	4,0
Nebenkosten des Geldverkehrs	-537,1	-895,0
Zinsaufwendungen	-2.564,5	-2.430,6
<b>Mittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit</b>	<b>3.692,9</b>	<b>6.501,7</b>
Einzahlungen für Abgänge von Sachanlagevermögen und immateriellem Anlagevermögen	150,9	253,1
Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen und das immaterielle Anlagevermögen	-13.705,0	-14.849,0
Auszahlungen für den Erwerb von vollkonsolidierten Unternehmen, abzgl. übernommener Zahlungsmittel	0,0	-9.215,4
Einzahlung/Auszahlungen für Investitionen in Renditeimmobilien	0,0	49.100,0
Einzahlungen aus Abgängen von Finanzanlagevermögen	88,1	75,8
Auszahlungen für Investitionen in das Finanzanlagevermögen	0,0	-0,5
<b>Mittelabfluss/- zufluss aus der Investitionstätigkeit</b>	<b>-13.466,0</b>	<b>25.364,0</b>
Einzahlungen/Auszahlungen aus eigenen Aktien	0,0	-1.695,6
Auszahlungen für Tilgung von Finanzkrediten	-2.688,3	-28.704,2
Einzahlungen aus der Aufnahme von Finanzkrediten	0,0	0,0
<b>Mittelabfluss aus der Finanzierungstätigkeit</b>	<b>-2.688,3</b>	<b>-30.399,9</b>
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestands	-12.461,4	1.465,8
Finanzmittelbestand am Anfang des Geschäftsjahres	36.577,5	50.747,1
<b>FINANZMITTELBESTAND AM ENDE DER BERICHTSPERIODE</b>	<b>24.116,1</b>	<b>52.212,9</b>

**ERLÄUTERENDE ANHANGANGABEN**

ZUM KONZERN-ZWISCHENABSCHLUSS DER GERRY WEBER INTERNATIONAL AG ZUM 30. APRIL 2018

**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 Konzernzwischenabschluss der GERRY WEBER International AG und ihrer Tochtergesellschaften umfasst den Zeitraum vom 1. November 2017 bis zum 30. April 2018. Der vorliegende verkürzte Konzernzwischenabschluss wurde gemäß § 37w 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 Konzernzwischenabschluss für das 2. Quartal (01.02.2018 – 30.04.2018) sowie das 1. Halbjahr 2017/18 (1.11.2017 – 30.04.2018) 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 2017 grundsätzlich unverändert geblieben. Der Konzern-Zwischenabschluss über das 2. Quartal sowie das 1. Halbjahr des Geschäftsjahres 2017/18 sollte im Zusammenhang mit dem Konzernabschluss zum 31. Oktober 2017 gelesen werden.

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 2017/18 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 Konzernzwischenabschlusses 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 2018. Der Konsolidierungskreis umfasst 38 in- und ausländische Tochtergesellschaften. Die Tochtergesellschaften werden in den Konzernabschluss nach den Regeln der Vollkonsolidierung einbezogen.

### **Währungsumrechnung**

Die Konzernwährung 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 Einzelabschlüsse der einbezogenen Auslandsgesellschaften werden nach dem Konzept der funktionalen Währung in der jeweiligen Landeswährung aufgestellt, und 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 Durchschnittskursen umgerechnet. Umrechnungsdifferenzen, die aus abweichenden Umrechnungskursen der Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung resultieren, werden erfolgsneutral im Eigenkapital erfasst.

### **Immaterielle Vermögensgegenstände**

Geschäfts- oder Firmenwerte werden gemäß den Vorschriften von IFRS 3 aktiviert und einem jährlichen Wertminderungstest unterzogen oder 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.

In der Bilanzposition sind unter anderem exklusive Belieferungsrechte für fremdbetriebene GERRY WEBER Stores (Franchise-GWSs) sowie vorteilhafte Mietverträge im Zusammenhang mit übernommenen Ladenlokalen enthalten. Bei den im Rahmen der Unternehmenszusammenschlüsse der letzten vier Geschäftsjahre übernommenen Mietverträgen werden derzeit Mietpreise, die deutlich unter dem Marktniveau liegen, bezahlt. Diese Vorteile wurden mit dem Barwert aktiviert. Die als abnutzbare immaterielle Vermögenswerte ausgewiesenen vorteiligen Mietverhältnisse werden über die Restlaufzeit der Mietverträge linear abgeschrieben.

Ferner enthalten die immateriellen Vermögensgegenstände Kundenbeziehungen, die im Rahmen der Unternehmenszusammenschlüsse der letzten vier Geschäftsjahre identifiziert wurden. Diese wurden mit dem Barwert aktiviert. Die als abnutzbare immaterielle Vermögenswerte ausgewiesenen Kundenbeziehungen werden linear abgeschrieben.

Im Rahmen der in den letzten Geschäftsjahren getätigten Übernahmen werden Buchwerte der miterworbenen Markennamen, u.a. der Markenname „HALLHUBER“ ebenfalls in den immateriellen Vermögenswerten ausgewiesen. Die Marken werden entsprechend ihrer Nutzungsdauer abgeschrieben.

Der Rückgang der immateriellen Vermögensgegenstände von EUR 229,9 Mio. zum 31. Oktober 2017 auf nun EUR 228,2 Mio. zum 30. April 2018 resultiert aus den planmäßigen Abschreibungen der einzelnen immateriellen Vermögenswerte.

### **Sachanlagen**

Unter Sachanlagen werden Firmenimmobilien in Halle/Westfalen und Düsseldorf (Halle 29) inklusive deren Ausstattung ausgewiesen. Darüber hinaus werden Mietereinbauten in den angemieteten Einzelhandelsflächen unter dieser Bilanzposition bilanziert. Die Reduktion der Sachanlagen von EUR 272,9 Mio. zum 31. Oktober 2017 auf nun EUR 265,8 Mio. zum 30. April 2018 resultiert aus den planmäßigen Abschreibungen und einigen Filialschließungen.

### **Sonstige Vermögensgegenstände (kurzfristig)**

Die sonstigen Vermögenswerte (kurzfristig) erhöhten sich im Vergleich zum Bilanzstichtag 31. Oktober 2017 um EUR 3,9 Mio. oder 18,5 % auf EUR 24,9 Mio. Dies ist in erster Linie auf einen Anstieg der geleisteten Anzahlungen um EUR 0,5 Mio. und höheren aktiven Rechnungsabgrenzungen in Höhe von Euro 2,1 Mio. zurückzuführen.

### **Eigenkapital**

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

Der Vorstand der GERRY WEBER International AG hatte mit Zustimmung des Aufsichtsrats am 15. März 2017 entschieden, ein Aktienrückkaufprogramm in einem Volumen von bis zu 500.000 Aktien der GERRY WEBER International AG, maximal jedoch zu einem Gesamtkaufpreis (ohne Erwerbsnebenkosten) von bis zu EUR 5,0 Mio. durchzuführen. Im Zeitraum vom 28. März bis 13. Juni 2017 wurden 398.245 Inhaber-Stückaktien zurückgekauft. Hierfür wurden EUR 4.999.958 aufgewendet. Das gezeichnete Kapital wird zum Stichtag um den Nennwert der zurückgekauften Aktien von EUR 398.245 vermindert mit EUR 45.507.715,00 ausgewiesen. Der den Nennwert übersteigende Betrag von EUR 4.601.713 wurde von den freien Gewinnrücklagen abgezogen. Eine Veräußerung zurückerwerbener Anteile erfolgte bis zum 30. April 2018 nicht.

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 2018 werden nach Abzug latenter Steuern negative Zeitwerte von Finanzinstrumenten in Höhe von 9,3 Mio. (31. Oktober 2017: EUR 4,7 Mio.) ergebnisneutral im Eigenkapital ausgewiesen.

### Finanzschulden (langfristig)

Die langfristigen Finanzschulden in Höhe von EUR 185,7 Mio. enthalten unter anderem die Tranchen der beiden Schuldscheindarlehen mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr. Das 1. Schuldscheindarlehen wurde im November 2013 in Höhe von EUR 75 Mio. abgeschlossen und diente zur Finanzierung des neu erbauten Logistikzentrums. Das 2. Schuldscheindarlehen in Höhe von EUR 140 Mio. wurde im Februar 2015 zur Finanzierung aller Anteile an der Hallhuber Beteiligungs GmbH, München platziert. Die langfristigen Finanzschulden haben sich im Vergleich zum Bilanzstichtag 31. Oktober 2017 um EUR 32,5 Mio. vermindert, da zwei Tranchen aus dem Schuldscheindarlehen 2 in Höhe von EUR 31,0 Mio. im November 2018 fällig werden und somit in den kurzfristigen Finanzschulden auszuweisen sind. Der durchschnittliche Zinssatz über alle Tranchen gerechnet lag im 2. Quartal 2018 unter 2 %.

### Sonstige Verbindlichkeiten (kurzfristig)

Die sonstigen Verbindlichkeiten (kurzfristig) umfassen im Wesentlichen die negativen Zeitwerte von Finanzinstrumenten in Höhe von EUR 13,3 Mio., Verbindlichkeiten aus sonstigen Steuern von EUR 9,5 Mio. und den passiven Abgrenzungsposten in Höhe von EUR 2,3 Mio.

Zum Ende des 1. Halbjahres 2017/18 (30. April 2018) betragen die kurzfristigen sonstigen Verbindlichkeiten EUR 33,6 Mio. nach EUR 28,3 Mio. zum 31. Oktober 2017.

### Finanzschulden (kurzfristig)

Die kurzfristigen Finanzschulden haben sich im Vergleich zum Bilanzstichtag 31. Oktober 2017 um EUR 29,8 Mio. auf EUR 40,6 Mio. erhöht. Dies ist darauf zurückzuführen, dass zwei Tranchen aus dem Schuldscheindarlehen 2 in Höhe von EUR 31,0 Mio. im November 2018 fällig werden und somit in den kurzfristigen Finanzschulden auszuweisen sind.

### Ergebnis je Aktie

Das Ergebnis je Aktie ermittelt sich aus dem auf die Stammaktionäre der GERRY WEBER International AG entfallenden Periodenergebnis nach Steuern und der 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.

Datum	Bewegung (Rückkauf)	Anzahl	Monate	gewichtet
November 2016 bis Februar 2017	0	45.905.960	4	15.301.987
März 2017	37.202	45.868.758	1	3.822.397
April 2017	100.298	45.768.460	1	3.814.038
Mai 2017	220.000	45.548.460	1	3.795.705
Juni 2017	40.745	45.507.715	1	3.792.310
Juli bis Oktober 2017	0	45.507.715	4	15.169.238
November 2017 bis April 2018	0	45.507.715	-	-
	<b>398.245</b>		<b>12</b>	<b>45.695.674</b>

Das Ergebnis pro Aktie beträgt im 2. Quartal 2017/18 (1.02.2018 – 30.04.2018) EUR 0,05 (2.Q. 2016/17: EUR 0,01). Kumuliert errechnet sich für das 1. Halbjahr 2017/18 (1.11.2017-30.04.2018) ein Ergebnis pro Aktie von EUR 0,01 (1. HJ. 2016/17: EUR 0,04).

### **Segmentberichterstattung**

Die GERRY WEBER International AG hatte ihre Segmentberichterstattung mit Beginn des Geschäftsjahres 2017/18 (1.11.2017) modifiziert.

Die GERRY WEBER International AG hat bisher in die beiden GERRY WEBER Core-Segmente „Wholesale“ und „Retail“, das Segment „HALLHUBER“ sowie „Übrige Segmente“ unterschieden. GERRY WEBER Core umfasst dabei alle Erträge und Aufwendungen sowie Vermögen und Schulden, die den Marken GERRY WEBER, TAIFUN und SAMOON zurechenbar sind. Sämtliche Entwicklungs- und Fertigungsprozesse für diese Marken inklusive Transport und Logistik werden ebenfalls auf die beiden Segmente „Wholesale“ und „Retail“ verteilt. Entsprechend werden alle Erträge und Aufwendungen sowie das Vermögen und die Schulden, die der Produktentwicklung und -beschaffung zugerechnet werden können, auf diese beiden Vertriebssegmente umgelegt.

Die Erträge und Aufwendungen sowie das Vermögen und die Schulden von HALLHUBER werden entsprechend zur Erhöhung der Transparenz als eigenes Segment dargestellt.

Die Erträge und Aufwendungen sowie das Vermögen und die Schulden der Holdinggesellschaft werden weiterhin den verbleibenden Segmenten entsprechend ihrer Zurechenbarkeit quotal zugeordnet. Eine detaillierte Darstellung der Segmentberichterstattung erfolgt im Lagebericht dieses Halbjahresfinanzberichtes.

**SEGMENTBERICHT NACH GESCHÄFTSBEREICHEN**

über das 2. Quartal 2017/18 (1. Februar 2018 - 30. April 2018)

**2. Quartal 2017/18**

in TEUR	GERRY WEBER Core-Wholesale	GERRY WEBER Core-Retail	HALLHUBER Retail	Übrige Segmente	Konsolidierungs- buchungen	Gesamt
Umsätze nach Segmenten	85.195	84.335	45.379	0	0	214.908
Personalaufwand	9.291	26.017	9.485	0	0	44.794
EBITDA	14.742	3.657	-716	0	-45	17.638
Abschreibungen	2.628	4.790	3.478	0	0	10.897
EBIT (Earnings Before Interest and Tax)	12.114	-1.133	-4.194	0	-45	6.741
Vermögen	252.708	342.938	181.316	0	-9.674	767.289
Schulden	52.294	122.420	194.191	0	-9.545	359.359
Investitionen in das langfristige Vermögen	0	0	0	0	0	0
Anzahl der Mitarbeiter (im Durchschnitt)	704	3.839	2.052	0	0	6.595

**2. Quartal 2016/17**

in TEUR	GERRY WEBER Core-Wholesale	GERRY WEBER Core-Retail	HALLHUBER Retail	Übrige Segmente	Konsolidierungs- buchungen	Gesamt
Umsätze nach Segmenten	83.073	92.618	42.892	0	0	218.583
Personalaufwand	9.521	28.390	9.201	0	0	47.112
EBITDA	12.243	1.491	-481	0	50	13.303
Abschreibungen	2.642	5.390	3.382	0	0	11.414
EBIT (Earnings Before Interest and Tax)	9.601	-3.899	-3.862	0	50	1.890
Vermögen	274.170	371.939	185.496	0	-5.963	825.642
Schulden	61.187	138.508	200.748	0	-6.499	393.944
Investitionen in das langfristige Vermögen	3.391	2.079	1.784	0	0	7.254
Anzahl der Mitarbeiter (im Durchschnitt)	764	4.169	2.005	0	0	6.938

**SEGMENTBERICHT NACH GESCHÄFTSBEREICHEN**

für die erste Hälfte des Geschäftsjahres 2017/18 (1. November 2017 - 30. April 2018)

**1. Halbjahr 2017/18**

in TEUR	GERRY WEBER Core-Wholesale	GERRY WEBER Core-Retail	HALLHUBER Retail	Übrige Segmente	Konsolidierungs- buchungen	Gesamt
Umsätze nach Segmenten	135.415	164.954	104.295	0	0	404.664
Personalaufwand	18.697	53.389	18.771	0	0	90.857
EBITDA	19.515	240	5.828	0	-116	25.467
Abschreibungen	5.371	9.998	6.870	0	0	22.239
EBIT (Earnings Before Interest and Tax)	14.144	-9.758	-1.042	0	-116	3.228
Vermögen	252.708	342.938	181.316	0	-9.674	767.289
Schulden	52.294	122.420	194.191	0	-9.545	359.359
Investitionen in das langfristige Vermögen	3.136	2.772	734	0	0	6.642
Anzahl der Mitarbeiter (im Durchschnitt)	704	3.839	2.052	0	0	6.595

**1. Halbjahr 2016/17**

in TEUR	GERRY WEBER Core-Wholesale	GERRY WEBER Core-Retail	HALLHUBER Retail	Übrige Segmente	Konsolidierungs- buchungen	Gesamt
Umsätze nach Segmenten	142.580	192.329	92.922	0	0	427.831
Personalaufwand	19.693	56.746	18.409	0	0	94.847
EBITDA	19.893	4.962	4.176	0	-95	28.936
Abschreibungen	5.283	10.837	6.813	0	0	22.933
EBIT (Earnings Before Interest and Tax)	14.610	-5.875	-2.637	0	-95	6.003
Vermögen	274.170	371.939	185.496	0	-5.963	825.643
Schulden	61.187	138.508	200.748	0	-6.499	393.944
Investitionen in das langfristige Vermögen	6.756	4.676	3.418	0	0	14.850
Anzahl der Mitarbeiter (im Durchschnitt)	764	4.169	2.005	0	0	6.938

**VERSICHERUNG DER GESETZLICHEN VERTRETER**

„Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen für die Halbjahresfinanzberichterstattung der verkürzte Konzernzwischenabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und im Konzernzwischenlagebericht 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

**GERRY WEBER International AG**

Der Vorstand

Ralf Weber

Johannes Ehling

Jörg Stüber

## FINANZKALENDER

---

Veröffentlichung des 6-Monatsabschlusses	14. Juni 2018
Veröffentlichung des 9-Monatsabschlusses	13. September 2018
Ende des Geschäftsjahres 2017/18	31. Oktober 2018

---

**Investor Relations Kontakt:**

GERRY WEBER International AG  
Neulehenstraße 8  
33790 Halle / Westfalen  
[www.gerryweber.com](http://www.gerryweber.com)

Jörg Stüber  
Chief Finance Officer (CFO)  
Telefon: +49 (0) 5201 185 0

**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.*