






GERRY WEBER
INTERNATIONAL AG

**THE
FASHION
AND
LIFESTYLE
COMPANY**

**MORE
THAN
STYLE**

(1)	1. Halbjahr 2016/17 im Überblick	Seite	2
(2)	Die GERRY WEBER Aktie	Seite	4
(3)	Konzern-Zwischenlagebericht	Seite	6
(4)	Ausblick	Seite	27
(5)	Zwischenabschluss	Seite	31
(6)	Erläuternde Anhangangaben	Seite	36
(7)	Service	Seite	45



	H1 2016/17	H1 2016/17
	GERRY WEBER Core (GERRY WEBER, TAIFUN, SAMOON)	HALLHUBER
	Umsatzrückgang auf EUR 334,9 Mio. (1. HJ. Vorjahr: -4,8 %)	Umsatzanstieg auf EUR 92,9 Mio. (1. HJ. Vorjahr: +1,4 %)
	Rückgang der Bruttomarge auf 58,2 % (1. HJ. Vorjahr: 60,9 %)	Bruttomarge von 63,3 % (1. HJ. Vorjahr: 60,6 %)
	EBITDA = EUR 24,8 Mio. (1. HJ. Vorjahr: EUR 23,3 Mio.)	EBITDA = EUR 4,2 Mio. (1. HJ. Vorjahr: EUR 6,6 Mio.)
	886 in Eigenregie geführte Retail- Flächen	376 in Eigenregie geführte Verkaufsflächen
	Umsatz auf vergleichbarer Fläche (like-for-like): -2,2 % (Marktentwicklung Deutschland laut Textilwirtschaft: 1 % / 0 % / -7 % / -9 % / +9 % / -7 % von Nov. 2016 bis April 2017)	Umsatz auf vergleichbarer Fläche (like-for-like): -11,6 %

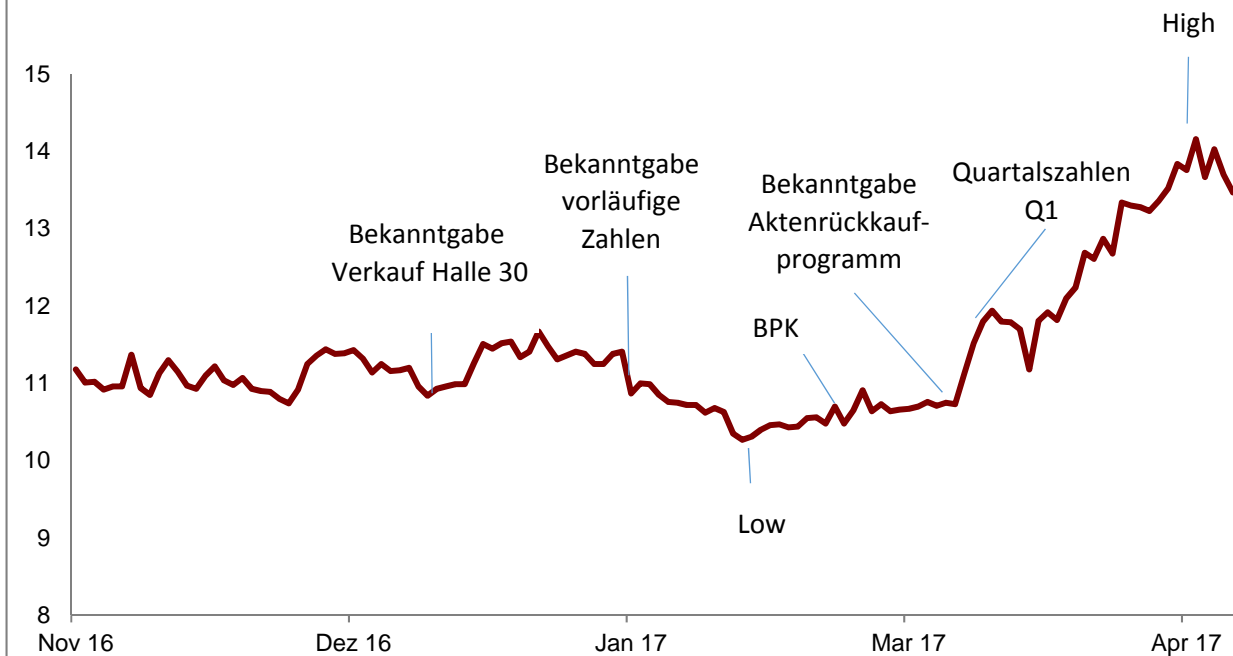


Kennzahlen des 1. Halbjahres 2016/17 im Überblick

in EUR Mio.	2.Q. 2016/17	2.Q. 2015/16	1. HJ. 2016/17	1. HJ. 2015/16
	01.02.17- 30.04.17	01.02.16 - 30.04.16	01.11.16 - 30.04.17	01.11.15 - 30.04.16
Umsatz	218,6	230,0	427,8	443,6
GERRYWEBER Core-Wholesale	83,1	92,0	142,6	145,6
GERRYWEBER Core-Retail	92,6	96,7	192,3	206,3
HALLHUBER	42,9	41,2	92,9	91,7
Ertragskennzahlen				
EBITDA	13,3	15,4	28,9	29,9
EBITDA-Marge	6,1%	6,7%	6,8%	6,7%
EBIT	1,9	4,5	6,0	8,4
EBIT-Marge	0,9%	2,0%	1,4%	1,9%
EBT	0,2	2,4	2,4	4,2
EBT-Marge	0,1%	1,1%	0,6%	0,9%
Periodenüberschuss	0,5	1,7	1,7	3,0
in EUR Mio.	1. HJ. 2016/17	2015/16		
	01.11.16 - 30.04.17	01.11.15 - 31.10.16		
Bilanzsumme	825,6	900,7		
Fremdkapital	393,9	454,2		
Eigenkapitalquote	52,3%	49,6%		
Nettofinanzverschuldung	173,9	204,1		
Anzahl Mitarbeiter (im Durchschnitt: 30. April 2017 / 31. Oktober 2016)	6.938	7.022		

Entwicklung der GERRY WEBER International AG Aktie

im Zeitraum vom 1. November 2016 - 30. April 2017 (in Euro)



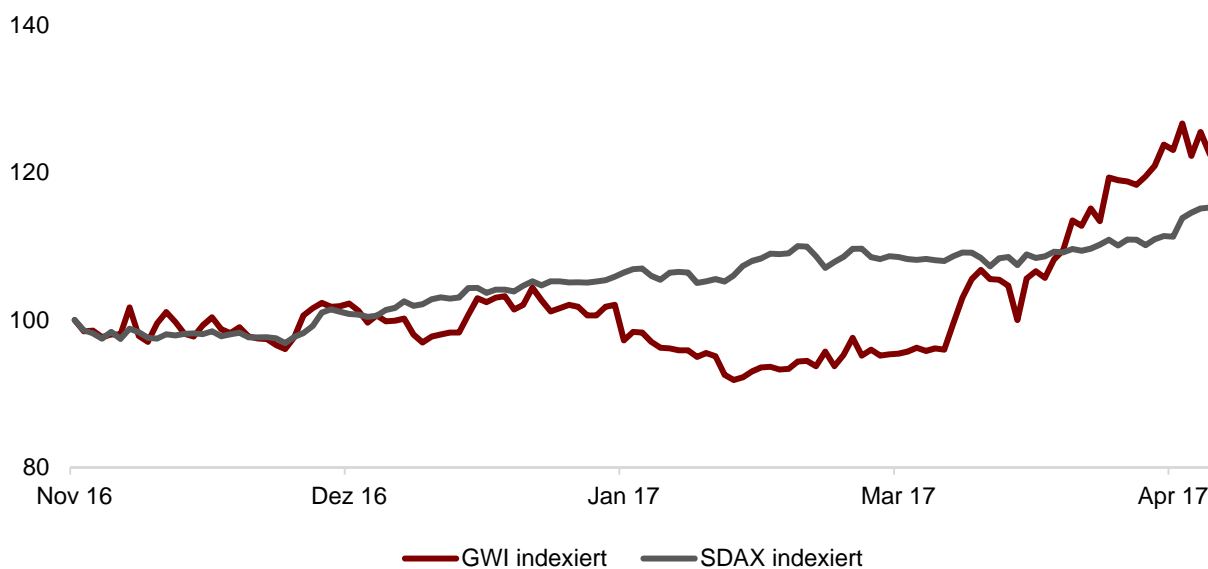
Die GERRY WEBER Aktie

In der ersten Hälfte des Geschäftsjahres 2016/17 vom 1. November 2016 bis zum 30. April 2017 stieg der Aktienkurs der GERRY WEBER International AG um 20,5 %. Damit entwickelte sich die Aktie besser als der Referenzindex SDAX. Der SDAX legte im selben Zeitraum um 15,6 % zu. Maßgebend für die Entwicklung des GERRY WEBER Aktienkurses waren neben der Kommunikation über die erfolgreichen Fortschritte des Programms FIT4GROWTH im Rahmen der Quartalsberichterstattung auch die Bekanntgabe des Aktienrückkaufprogramms Mitte März 2017. Die GERRY WEBER International AG startete das Rückkaufprogramm für eigene Aktien im Volumen von bis zu maximal 5,0 Million Euro am 28. März 2017. Innerhalb des Berichtszeitraumes (28. März bis 30. April 2017) wurden mit Valuta 30. April 2017 135.500 eigene Aktien mit einem Volumen von EUR 1,7 Mio. zurückgekauft.

Die GERRY WEBER Aktie startete am 1.

November 2016 mit einem Kurswert von EUR 11,18 (Xetra Schlusskurs) in das neue Geschäftsjahr 2016/17. Bis Mitte Januar 2017 bewegte sich der Kurs der GERRY WEBER Aktie in einer Bandbreite zwischen EUR 10,80 und EUR 11,70 mit insgesamt leicht steigender Tendenz und entwickelte sich damit nahezu parallel zur Entwicklung des SDAX. Die Bekanntgabe des Verkaufs der Halle 30, einer nicht betriebsnotwendigen Immobilie, und dem außerordentlichen Verkaufsertrag in Höhe von EUR 21,9 Mio. am 22. Dezember 2016, sorgte kurzfristig für einen positiven Impuls, der die Aktie nach einer schwächeren Kursphase wieder in das obere Drittel der genannten Bandbreite bewegte. Von Mitte Januar bis Ende Februar 2017 löste sich der Kurs der GERRY WEBER Aktie von der Entwicklung des SDAX und verzeichnete am 10. Februar 2017 seinen Tiefststand innerhalb der Betrachtungsperiode von EUR 10,27 (Xetra Schlusskurs). Mit Bekanntgabe der ersten Erfolge des Programms

Entwicklung der GERRY WEBER Aktie im Vergleich zum SDAX im Zeitraum vom 1. November 2016 bis zum 30. April 2017 (indexiert)



zur Neuausrichtung FIT4GROWTH im Rahmen der Bilanzpressekonferenz sowie der definierten Ziele für das laufende Geschäftsjahr erholte sich der Kurs der GERRY WEBER Aktie wieder. Die Veröffentlichung der Durchführung eines Aktienrückkaufprogramms am 15. März sowie die positiven Quartalszahlen am 16. März 2017 ließen den Kurs in den darauffolgenden Monaten deutlich ansteigen. So erreichte der Kurs der GERRY WEBER Aktie am 24. April 2017 seinen Höchststand innerhalb des ersten Halbjahres des laufenden Geschäftsjahres in Höhe von EUR 14,16 (Xetra Schlusskurs).

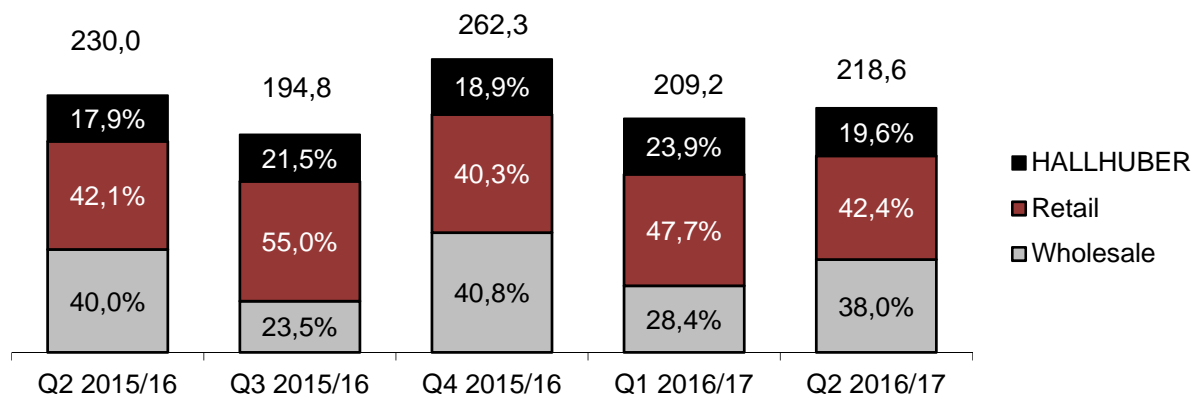
Hauptversammlung

An der ordentlichen Hauptversammlung am 27. April 2017 in Halle/Westfalen nahmen rund 800 Aktionäre persönlich teil. Insgesamt waren rund 72 % des Grundkapitals der Gesellschaft in Höhe von EUR 45.905.960 auf der Hauptversammlung vertreten. Allen beschlussfähigen Tagesordnungspunkten, einschließlich des Vorschlags zur Zahlung einer Dividende in Höhe EUR 0,25 pro Aktie, wurde mit großer

Mehrheit zugestimmt.

Aktienrückkaufprogramm

Der Vorstand der GERRY WEBER International AG hatte mit Zustimmung des Aufsichtsrats am 15. März 2017 entschieden, ein Aktienrückkaufprogramm mit 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 Millionen ("Aktienrückkaufprogramm") durchzuführen. Der Aktienrückkauf wurde mit einer Ad-hoc-Mitteilung am 15. März 2017 gemäß Artikel 17 MAR angekündigt. Der Rückkauf, der ausschließlich über den Xetra-Handel der Frankfurter Wertpapierbörse erfolgt, begann am 28. März 2017 und endet spätestens am 31. Oktober 2017. Im Rahmen des Aktienrückkaufprogramms wurden im ersten Halbjahr des Geschäftsjahres 2016/17 insgesamt 135.500 eigene Aktien erworben. Eine aktuelle Übersicht über die Aktienrückkäufe kann der Internetseite der Gesellschaft unter <http://ir.gerryweber.com> entnommen werden.



Umsatz nach Segmenten	3. Q. 2014/15	4. Q. 2014/15	1. Q. 2015/16	2. Q. 2015/16	3. Q. 2015/16	4. Q. 2015/16	1. Q. 2016/17	2. Q. 2016/17
GERRY WEBER Core-Retail	114,9	124,2	109,6	96,7	107,1	105,7	99,7	92,6
GERRY WEBER Core-Wholesale	46,0	121,7	53,6	92,0	45,7	107,1	59,5	83,1
HALLHUBER	36,9	44,5	50,5	41,2	42,0	49,5	50,0	42,9
Gesamt	197,8	290,4	213,7	230,0	194,8	262,3	209,2	218,6

KONZERN-ZWISCHENLAGEBERICHT

über das 1. Halbjahr 2016/17 vom 1. November 2016 bis 30. April 2017

Umsatzentwicklung im Kernmarkt Deutschland

Nach einem Umsatzrückgang von rund 3 % im Vorjahreshalbjahr erholte sich der deutsche Modeeinzelhandel auch in den ersten sechs Monaten unseres laufenden Geschäftsjahres (1. November 2016 – 30. April 2017) nicht. Weiterhin sinkende Kundenfrequenzen, unbeständige Wetterbedingungen sowie eine generelle Kaufzurückhaltung der Kunden führten wie im Vorjahr zu einer negativen Umsatzentwicklung in den Monaten November 2016 bis April 2017 von rund 3 %.

2. Quartal 2016/17: Umsatzrückgang im Quartalsvergleich von 4,9 % aufgrund von bereits umgesetzten Geschäftsschließungen

Im isolierten 2. Quartal 2016/17 (1. Februar – 30. April 2017) verminderte sich der Konzernumsatz der GERRY WEBER Gruppe um 4,9 % auf EUR 218,6 Mio. (2. Q. Vorjahr: EUR 230,0 Mio.). Dabei trugen die GERRY WEBER Marken (GERRY WEBER, TAIFUN, SAMOON und talkabout) EUR 175,7 Mio. zum Umsatz des Konzerns bei (2. Q. Vorjahr: EUR 188,8 Mio.). Der Umsatzrückgang des Core-Bereiches im Vergleich zum Vorjahresquartal von 6,9 % basiert unter anderem auf den bereits erfolgten 115 Geschäftsschließungen im Rahmen des Programms zur Neuausrichtung FIT4GROWTH.

Auf vergleichbarer Fläche verminderte sich der GERRY WEBER Core-Retail-Umsatz des 2. Quartals 2016/17 leicht um 1,5 % und entwickelte sich damit etwas besser als der Gesamtmarkt in Deutschland, der einen negativen Trend im Vergleich zum Vorjahr von rund 3 % verzeichnete.

Des Weiteren belastete der Rückgang des Wholesale-Segmentes von EUR 92,0 Mio. auf EUR 83,1 Mio. in den Monaten Februar bis April 2017 den Umsatz des Core-Bereiches. Dabei ist zu berücksichtigen, dass das 1. Quartal 2016/17 von einer Verschiebung der Ausliefertermine vom 2. in das 1. Quartal positiv beeinflusst wurde. Diese in das 1. Quartal vorgezogenen Auslieferungen an die Wholesale-Kunden vermindern dementsprechend die Wholesale-Umsätze des 2. Quartals 2016/17.

GERRY WEBER Konzernumsatz im 1. Halbjahr 2016/17

Der Konzernumsatz der GERRY WEBER Gruppe verminderte sich im 1. Halbjahr 2016/17 um 3,6 % auf EUR 427,8 Mio. (1. HJ. Vorjahr: EUR 443,6 Mio.). Der Rückgang auf Konzernebene basiert auf einer Verminderung der Umsätze des gesamten GERRY WEBER Core-Bereiches, der nach EUR 352,0 Mio. im Vorjahr im 1. Halbjahr des laufenden Geschäftsjahres EUR 334,9 Mio. zum Konzernumsatz beitrug. Unsere Tochtergesellschaft HALLHUBER erwirtschaftete im 1. Halbjahr 2016/17 einen Umsatz von EUR 92,9 Mio. (+1,4 %).

Schließungen im Rahmen des Programms FIT4GROWTH führen zu geplanter Umsatzreduzierung des GERRY WEBER Core-Retail-Bereiches

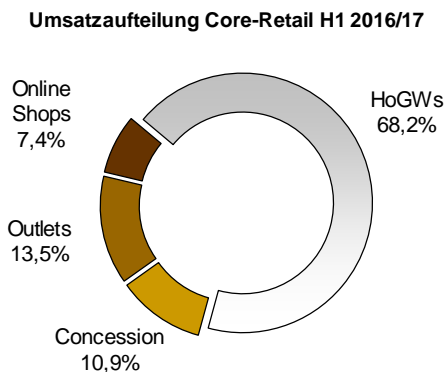
Seit Bekanntgabe des Programms FIT4GROWTH zu Beginn des letzten Geschäftsjahres wurden bis Ende April 2017 insgesamt 115 Geschäfte der GERRY WEBER

Core-Marken (GERRY WEBER, TAIFUN und SAMOON) im In- und Ausland geschlossen. Der damit verbundene Umsatzrückgang sowie eine Verminderung des Core-Retail-Umsatzes auf vergleichbarer Fläche von 2,2 % führten zu einem um 6,8 % niedrigeren Core-Retail-Umsatz als im 1. Halbjahr des Vorjahres. Entsprechend sank der Umsatz des GERRY WEBER Core-Retail-Bereiches von EUR 206,4 Mio. auf nunmehr EUR 192,3 Mio. Der Anteil des Retail Segmentes am gesamten GERRY WEBER **Core**-Umsatz verminderte sich im Vergleich der Halbjahre leicht von 58,6 % auf 57,4 %.

Erfreulich entwickelte sich der GERRY WEBER Core-Onlinehandel, der dem Core Retail-Bereich zugerechnet wird und EUR 13,9 Mio. zum Retail-Umsatz des 1. Halbjahres 2016/17 beitrug. Dies entspricht einer Steigerung im Vergleich zum 1. Halbjahr des Vorjahres von 11,6 %.

Der GERRY WEBER Core-Wholesale-Bereich verzeichnete ebenfalls einen leichten Rückgang von 2,1 % auf EUR 142,6 Mio. (1. HJ. Vorjahr: EUR 145,6 Mio.). Anhaltend schwierige Marktbedingungen verbunden mit reduzierten Nachbestellungen der Wholesale-Kunden führten zu diesem Rückgang. Für das gesamte Geschäftsjahr 2016/17 rechnet die Gesellschaft sogar mit einem Umsatzrückgang des Wholesale-Segmentes im Vergleich zum Vorjahr im mittleren einstelligen Prozentbereich. Erst ab dem nächsten Geschäftsjahr gehen wir von einer Stabilisierung der Wholesale-Umsätze aus.

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



HALLHUBER wächst aufgrund der Neueröffnungen

Nach EUR 50,0 Mio. im 1. Quartal erzielte HALLHUBER im 2. Quartal 2016/17 einen Umsatz in Höhe von EUR 42,9 Mio. Im Vergleich zum 2. Quartal des Vorjahres entspricht dies einer Steigerung von 4,1 %. Für das gesamte 1. Halbjahr des laufenden Geschäftsjahres ermittelt sich somit ein HALLHUBER Umsatz von EUR 92,9 Mio. (+1,4 % zum Vorjahreshalbjahr).

Das Umsatzplus des 1. Halbjahres 2016/17 basiert auf der Ausweitung der Verkaufsflächen, da der Umsatz auf vergleichbarer Fläche (like-for-like) im Halbjahresvergleich rückläufig war. Nach einer hohen Vorgabe des Vorjahres von 6,3 % verzeichnete HALLHUBER like-for-like einen Umsatzrückgang in den ersten sechs Monaten des laufenden Geschäftsjahres von 11,6 %. Die unterdurchschnittliche Umsatzentwicklung begründet sich vor allem in einer veränderten Warensteuerung. Zur Vermeidung von Überbeständen am Ende der Saison sowie zur Verbesserung der Rohertragsmarge wurde

im Verlauf des gesamten 1. Halbjahres 2016/17 rund 25 % weniger Ware auf die HALLHUBER Verkaufsflächen geliefert. Erst ab Ende April 2017 wurde schrittweise die Anzahl der Teile pro Quadratmeter erhöht. Anfang Juli 2017, werden die Bestände in den Geschäften wieder auf Vorjahresniveau liegen, so dass erst ab dem 4. Quartal 2016/17 wieder mit einem deutlichen Anstieg der vergleichbaren Flächenumsätze zu rechnen ist.

Diese Umstellung der Warensteuerung erschien notwendig, um dem veränderten Einkaufsverhalten der Kundin Rechnung zu tragen und immer aktuell, auf die herrschende Saison tragbare Mode auf den Verkaufsflächen anbieten zu können. Weniger Ware auf den Flächen bedeutete aber auch, dass Kundennachfragen nur teilweise erfüllt werden konnten. Darüber hinaus wurde im Vorjahr der Abverkauf durch hohe Rabattierungen, allerdings bei sinkenden Roherträgen, begünstigt.

Entwicklung der Vertriebskanäle

GERRY WEBER Core

Im Rahmen des Bausteins „Retail optimieren“ als Bestandteil des Programms zur Neuausrichtung FIT4GROWTH wurden 103 Stores, die nicht unseren Vorstellungen hinsichtlich des Ergebnisbeitrags entsprochen haben, bis zum Ende des 1. Quartals des laufenden Geschäftsjahres geschlossen. Damit konnten die zur Schließung definierten Stores schneller geschlossen werden als ursprünglich vorgesehen. Weitere 50 Stores der GERRY WEBER Core-Marken (GERRY WEBER, TAIFUN und SAMOON) stehen gemäß des Programms FIT4GROWTH auf einer Beobachtungsliste und werden je nach Entwicklung des allgemeinen Marktumfelds und

	H1 2016/17	2015/16	2014/15	Land/Region	Summe	davon GWI Core	davon HALLHUBER
Houses of GERRY WEBER	471	487	520	Deutschland	820	569	251
Monolabel Stores	90	107	142	Österreich	54	38	16
Concession Stores	291	295	291	Niederlande	110	103	7
Factory Outlets	34	35	34	Belgien	46	29	17
Gesamt GWI Core	886	924	987	Skandinavien	45	37	8
HALLHUBER	376	342	275	Osteuropa	23	23	0
Gesamt	1.262	1.266	1.262	Spanien	51	51	0
				UK & Irland	66	30	36
				Italien	6	6	0
				Schweiz	40	0	40
				Luxemburg	1	0	1

ihrer individuellen Performance geschlossen. Im 2. Quartal 2016/17 fanden aus diesen definierten 50 Geschäften 12 Schließungen statt. Auch in den Folgemonaten behalten wir uns vor, in Abhängigkeit der Profitabilität jedes einzelnen Geschäftes, weitere Verkaufsflächen zu schließen bzw. Mietverträge nicht zu verlängern.

Zum Ende der 1. Hälfte des Geschäftsjahres 2016/17 (30. April 2017) betrug die Anzahl an GERRY WEBER Core-Markenflächen (GERRY WEBER, TAIFUN, SAMOON) 886, davon befinden sich 317 außerhalb Deutschlands. Dies sind insgesamt 38 Flächen weniger als noch zum Ende des abgelaufenen Geschäftsjahres (31. Oktober 2016: 924).

Zum Ende des ersten Halbjahres 2016/17 (30. April 2017) betrug die Anzahl der in Eigenregie geführten Houses of GERRY WEBER 471 und die der eigenen Monolabel Stores 90. Die 291 Concession-Flächen werden ebenfalls dem Segment-Retail zugeordnet, da bei diesen Flächen sowohl die Warensteuerung als auch das -risiko bei GERRY WEBER liegt.

Die Anzahl der Outlet Stores bleibt mit 34 Stores nahezu konstant im Vergleich zum Geschäftsjahresende 2015/16.

Im Wholesale-Segment ist die Anzahl der durch Franchise-Partner geführten Houses of GERRY WEBER im Vergleich zum Geschäftsjahresende 2015/16 ebenfalls nahezu konstant geblieben. Nach 269 zum 31. Oktober 2016 betrug die Anzahl der Franchise-Houses of GERRY WEBER zum 30. April 2017 270. Als weiterer wichtiger Vertriebskanal im Wholesale-Bereich ist die Anzahl an Shop-in-Shop-Flächen leicht von 2.396 Flächen zum 31. Oktober 2016 auf 2.467 Flächen angestiegen. 657 dieser Flächen befinden sich im Ausland.

Anzahl HALLHUBER Verkaufsflächen

	2015	2016	April 2017
Deutschland	203	231	251
Schweiz	31	38	40
Österreich	1	16	16
Belgien	15	17	17
Niederlande	1	6	7
UK/ Irland	19	26	36
Norwegen	5	7	8
Luxemburg	0	1	1
	275	342	376
davon Monolabels	117	138	143
davon Concessions	145	188	217
davon Outlets	13	16	16

HALLHUBER

Anders als GERRY WEBER Core befindet sich unsere 2015 erworbene Tochter HALLHUBER auf einem kontrollierten Expansionskurs. Im laufenden Geschäftsjahr sollen 40 bis 50 neue HALLHUBER Points-of-Sale eröffnet werden, darunter 15 freistehende Monolabel Stores in den Innenstadtlagen und rund 30 HALLHUBER Concession-Flächen.

In den ersten sechs Monaten des laufenden Geschäftsjahres wurden bereits 39 neue Points-of-Sale eröffnet, darunter 31 Concession-Flächen in Deutschland, Großbritannien und den Niederlanden. Einschließlich der fünf struktur- bzw. standortbedingten Schließungen betrug die Anzahl an HALLHUBER Verkaufsflächen zum 30. April 2017 376. Hinsichtlich des Storeformats liegt der Fokus bei den Eröffnungen auf den Concession Stores. Eine Übersicht nach Vertriebskanälen und Ländern kann der oben stehenden Grafik entnommen werden.

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. Ferner nutzt GERRY WEBER Core auch vermehrt externe Online-Plattformen wie Amazon oder Zalando bzw. digitale Vertriebskanäle wie den Shoppingkanal QVC. 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 eigene Online-Shops in Deutschland, der Schweiz, Österreich, Frankreich und Großbritannien. Darüber hinaus sind die HALLHUBER Produkte auch über 14 externe Plattformen, u.a. bei Amazon, Otto, Zalando oder House of Fraser zu erwerben.

Im Unterschied zu GERRY WEBER Core nutzt HALLHUBER dabei die sogenannten Marktplatzmodelle dieser Plattformen und ist somit für die Belieferung, die Abwicklung und das Retourenmanagement selbst verantwortlich. Diese Online-Umsätze entsprechen somit einem vertikalen Vertriebsmodell und werden dementsprechend den eigenen Online-Stores zugerechnet.

Insgesamt erzielte die GERRY WEBER Gruppe Online-Umsätze in Höhe von EUR 24,5 Mio. Dabei erzielten die eigenen GERRY WEBER Core Online-Shops im 1. Halbjahr 2016/17 EUR 13,9 Mio. Dies entspricht einer Steigerung im Vergleich zum 1. Halbjahr des Vorjahres von 11,6 %. Ende März 2017 fand der Relaunch der GERRY WEBER Core-Online-Shops für die Marken GERRY WEBER, TAIFUN und SAMOON statt. Durch das neue, zeitgemäßere Look-and-Feel und die eigenständigere Präsentation der Marken soll das Markenbild der einzelnen Marken weiter geschärft und noch gezielter auf ihre Zielgruppe abgestimmt werden.

Der Online-Umsatz des GERRY WEBER Core-Bereiches, der mit externen Plattformen sowie dem Fernsehsender QVC generiert wird, verdoppelte sich im Halbjahresvergleich von EUR 0,7 Mio. auf nunmehr EUR 1,5 Mio.

Das Online-Geschäft von HALLHUBER erwirtschaftete im ersten Halbjahr 2016/17 Umsätze in Höhe von EUR 9,1 Mio., ein Plus von 7,1 %. Damit betrug der Online-Anteil am Gesamtumsatz von HALLHUBER 9,8 %.

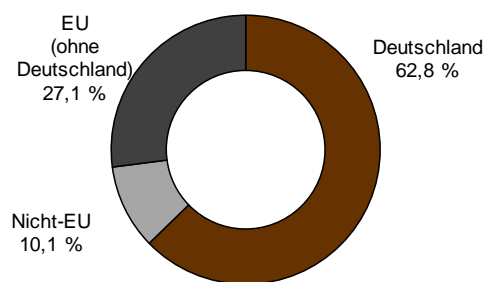
Entwicklung der Markenumsätze und Regionen

Auch im 1. Halbjahr des Geschäftsjahres 2016/17 blieb Deutschland mit konzernweit 62,8 % Umsatzanteil der Hauptabsatzmarkt der

GERRY WEBER Gruppe. Der GERRY WEBER Core-Bereich (GERRY WEBER, TAIFUN, SAMOON) erzielte 58,5 % seiner Umsätze in Deutschland. Mit 77,6 % ist der HALLHUBER Deutschlandumsatz anteilig zwar deutlich höher als der des Core-Bereiches, jedoch konnte HALLHUBER durch die Expansion außerhalb Deutschlands diesen Anteil im Vergleich zum Vorjahr etwas reduzieren. Im Vorjahr (1. HJ. 2015/16) hatte der Deutschlandumsatz noch 79,0 % betragen.

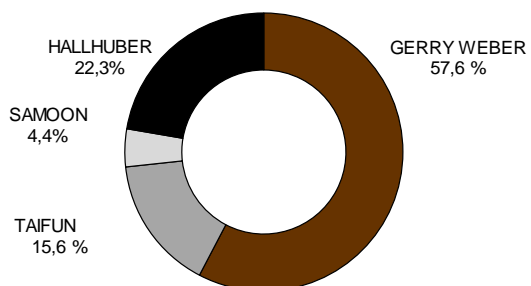
Konzernweit wurden in Europa (ohne Deutschland) 27,1 % der Umsätze generiert. Weitere 10,1 % der Umsätze wurden außerhalb der EU erzielt. Für HALLHUBER ist dabei die Schweiz mit 8,2 % Umsatzanteil neben Österreich mit 7,2 % der wichtigste Absatzmarkt außerhalb Deutschlands. Für den GERRY WEBER Core-Bereich sind die Niederlande mit 7,4 % und Österreich mit 5,7 % auch weiterhin die größten Absatzmärkte neben Deutschland. Die Aufteilung der Konzernumsätze (inkl. HALLHUBER) nach Regionen kann der folgenden Grafik entnommen werden.

Konzernumsätze nach Absatzregionen im 1. HJ. 2016/17



Aus Markensicht blieb die Umsatzaufteilung im Vergleich zum Vorjahreszeitraum nahezu unverändert. Während HALLHUBER mit 22,3 % Umsatzanteil (Vorjahr: 20,6 %) und TAIFUN mit 15,6 % Umsatzanteil (Vorjahr: 14,9 %) leicht zulegen konnten, ging der GERRY WEBER Markenumsatz leicht auf 57,6 % zurück (Vorjahr: 60,0 %). Der Anteil aller vier Markenfamilien, GERRY WEBER, TAIFUN, SAMOON und HALLHUBER, auf Basis der Verkäufe an unsere Endkunden sowie an unsere Wholesale-Kunden kann der folgenden Grafik entnommen werden.

Umsatzsplit nach Markenfamilien (1. HJ. 2016/17)



ERTRAGSLAGE IM 1. HALBJAHR 2016/17

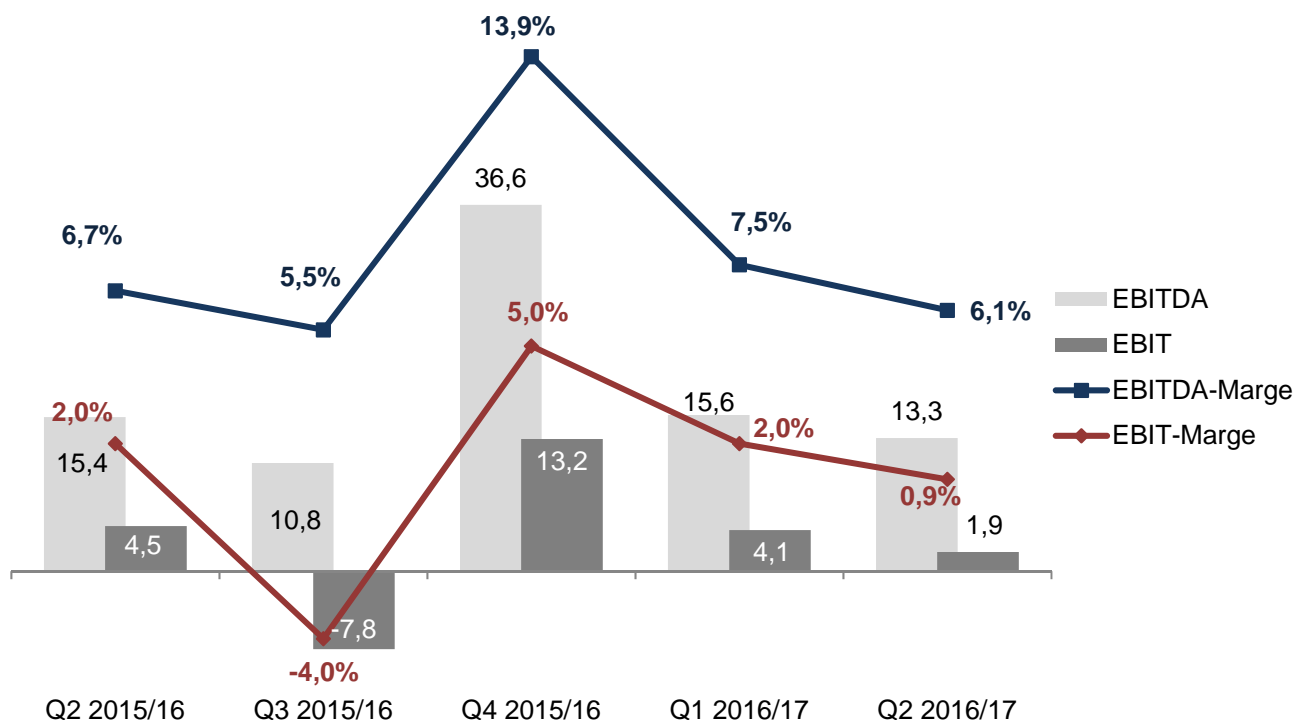
in TEUR	2.Q. 2016/17 01.02. - 30.04.2017	2.Q. 2015/16 01.02. - 30.04.2016	1. HJ. 2016/17 01.11.2016 - 30.04.2017	1. HJ. 2015/16 01.11.2015 - 30.04.2016
Umsatzerlöse	218.583,0	229.959,2	427.830,8	443.643,2
Sonstige betriebliche Erträge	2.679,8	2.263,8	6.147,2	7.048,8
Bestandsveränderungen	-16.544,5	-8.776,5	-11.542,3	612,9
Materialaufwand	-79.049,4	-84.108,2	-162.650,9	-174.466,9
Personalaufwand	-47.112,9	-48.925,6	-94.847,4	-97.299,3
Abschreibungen	-11.413,7	-10.889,1	-22.933,0	-21.483,3
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-64.997,0	-74.746,4	-135.311,5	-148.947,3
Sonstige Steuern	-256,5	-266,3	-690,0	-681,4
OPERATIVES ERGEBNIS	1.888,8	4.510,9	6.002,9	8.426,7
Finanzergebnis	-1.696,1	-2.080,7	-3.591,2	-4.263,0
ERGEBNIS DER GEWÖHNLICHEN GESCHÄFTSTÄTIGKEIT	192,7	2.430,2	2.411,7	4.163,7
Steuern vom Einkommen und Ertrag	267,9	-699,7	-702,7	-1.207,7
PERIODENÜBERSCHUSS	460,7	1.730,5	1.709,0	2.956,0
Ergebnis je Aktie (unverwässert)	0,01	0,04	0,04	0,06

Überblick über das isolierte 2. Quartal 2016/17

Ebenso wie das Vorquartal wurde das 2. Quartal des Geschäftsjahres 2016/17 von den bereits umgesetzten aber auch durch die sich in der Umsetzung befindlichen Maßnahmen des Programms zur Neuausrichtung FIT4GROWTH geprägt. Erste positive Effekte auf die Kostenstruktur des Core-Bereiches aber auch eine Bestandsverminderung im Zuge der Filialschließungen haben die Umsatz- und Ergebnissituation des 2. Quartals beeinflusst.

Die Umsetzung der Bausteine „Retail optimieren“ sowie „Prozesse und Abläufe

anpassen“ zeigen erste positive Auswirkungen auf die Kostenstruktur des GERRY WEBER Core-Bereiches. So reduzierten sich die Personalaufwendungen des Core-Bereiches um EUR 3,1 Mio. (-7,7 %) auf EUR 37,9 Mio. und die sonstigen betrieblichen Aufwendungen sogar um EUR 10,9 Mio. oder 18,9 % auf EUR 46,7 Mio. Im Gegenzug erhöhten sich die Personalaufwendungen unserer Tochtergesellschaft HALLHUBER expansionsbedingt um EUR 1,3 Mio. (+17,0 %) auf EUR 9,2 Mio. Ebenfalls resultierend aus der Neueröffnung von HALLHUBER Verkaufsflächen erhöhten sich die sonstigen betrieblichen Aufwendungen um EUR 1,1 Mio. (+6,7 %) auf EUR 18,3 Mio.



Trotz der Kosteneinsparungen des GERRY WEBER Core-Bereiches ist es uns im isolierten 2. Quartal 2016/17 nicht gelungen, das operative Ergebnis des Core-Bereiches im Quartalsvergleich deutlich zu verbessern. Rückläufige Konzernumsätze einerseits aber auch eine Minderung der Warenbestände andererseits führten zu einem geringfügig niedrigeren Core-EBIT von EUR 5,7 Mio. im isolierten 2. Quartal 2016/17 (2. Q. Vorjahr: EUR 6,2 Mio.).

Die bereits dargestellten expansionsbedingt gestiegenen Fixkosten unserer Tochtergesellschaft HALLHUBER führten bei einer stabilen Bruttomarge von 61,9 % (2. Q. Vorjahr: 62,6 %) zu einer Verschlechterung des operativen Ergebnisses (HALLHUBER EBIT) von EUR -1,7 Mio. auf nunmehr EUR -3,9 Mio.

Mit Anstieg der Warenmenge auf den Verkaufsflächen im 2. Halbjahr des Geschäftsjahres 2016/17 rechnen wir auch wieder mit einer deutlichen Verbesserung des HALLHUBER EBIT.

Wir hatten die Warenmenge im 1. Halbjahr 2016/17 um rund 25 % reduziert, um höhere Rabatte und Bestände am Ende einer Saison zu vermeiden und immer aktuell, auf die herrschende Saison tragbare Mode auf den Verkaufsflächen anbieten zu können („Ready to wear“).

1. Halbjahr 2016/17 – FIT4GROWTH zeigt erste Erfolge

Eine deutliche Bestandsverminderung in Höhe von EUR 11,5 Mio. bei einer nahezu konstanten Materialeinsatzquote von 40,7 % (1. HJ. Vorjahr: 39,1 %) führte zu einer geringfügigen Reduzierung der Bruttomarge des Konzerns im Halbjahresvergleich von 60,8 % auf nunmehr 59,3 %. HALLHUBER konnte seine Bruttomarge im Berichtszeitraum von 60,6 % auf 63,3 % erhöhen. Der GERRY WEBER Core-Bereich hingegen verminderte seine Bruttomarge von 60,9 % auf 58,2 % im Halbjahresvergleich.

Dies ist insbesondere auf eine Bereinigung des Warenbestandes sowie die Auflösung von Beständen aus Filialschließungen z. B. in Kanada zurückzuführen.

Nach EUR 47,7 Mio. im 1. Quartal des laufenden Geschäftsjahres betragen die Personalaufwendungen der GERRY WEBER Gruppe im 2. Quartal EUR 47,1 Mio. Entsprechend belaufen sich die Personalaufwendungen des 1. Halbjahres 2016/17 insgesamt auf EUR 94,8 Mio. nach EUR 97,3 Mio. im vergleichbaren Vorjahreszeitraum.

Der GERRY WEBER Core-Bereich trug EUR 76,4 Mio. zu den Personalaufwendungen der ersten sechs Monate bei. Dies entspricht einer Reduzierung in Höhe von EUR 5,1 Mio. oder 6,2 % im Vergleich zum Vorjahreshalbjahr. Vor dem Hintergrund der Expansion der letzten zwölf Monate verbunden mit der Eröffnung von netto 34 neuen Verkaufsflächen erhöhten sich hingegen die HALLHUBER Personalkosten um 16,5 % auf nunmehr EUR 18,4 Mio. Entsprechend erhöhte sich die Anzahl der HALLHUBER Mitarbeiter von 1.807 auf 2.005 im Halbjahresdurchschnitt 2016/17.

Erste positive Effekte resultierend aus dem Programm zur Neuausrichtung FIT4GROWTH zeigen sich auch in den sonstigen betrieblichen Aufwendungen des GERRY WEBER Core-Bereiches, die sich im Vergleich der Halbjahre um EUR 16,0 Mio. oder 14,0 % verminderten. Darin sind EUR 0,6 Mio. außerordentliche Aufwendungen resultierend aus den zusätzlichen Filialschließungen des 1. Halbjahres 2016/17 enthalten.

HALLHUBER trug EUR 37,2 Mio. zu den sonstigen betrieblichen Aufwendungen des Konzerns bei. Die Erhöhung von EUR 2,4 Mio. (+6,8 %) basiert insbesondere auf der Ausweitung der eigenen Verkaufsflächen und damit auch der Raumkosten von EUR 25,0

Mio. im 1. Halbjahr des Vorjahres auf nunmehr EUR 27,5 Mio.

Vor dem Hintergrund der bereits dargestellten Faktoren, unter anderem der Umstellung des Warenflusses bzw. der Warenmenge pro Quadratmeter bei unserer Tochtergesellschaft HALLHUBER und die damit verbundenen Umsatzeffekte bei gleichbleibenden Fixkosten, verminderte sich das Konzern-EBITDA im Halbjahresvergleich trotz gegenläufiger positiver Kosteneffekte des GERRY WEBER Core-Bereiches von EUR 29,9 Mio. leicht auf EUR 28,9 Mio. (-3,3 %).

Die Abschreibungen der GERRY WEBER Gruppe im 1. Halbjahr 2016/17 betragen insgesamt EUR 22,9 Mio. Dabei entfielen EUR 16,1 Mio. auf Abschreibungen des Core-Bereiches und EUR 6,8 Mio. auf unsere Tochtergesellschaft HALLHUBER. Die Abschreibungen des Core-Bereiches enthalten EUR 0,4 Mio. außerordentliche Abschreibungen resultierend aus den Schließungen des 2. Quartals 2016/17. Im Vorjahr hatten die Abschreibungen im Rahmen des Programms FIT4GROWTH noch EUR 2,3 Mio. im vergleichbaren Zeitraum betragen.

In den ersten sechs Monaten des Geschäftsjahres 2016/17 erwirtschaftete die GERRY WEBER Gruppe ein operatives Konzernergebnis (Konzern-EBIT) in Höhe von EUR 6,0 Mio. Der Rückgang des Konzern-EBIT in Höhe von EUR 2,4 Mio. im Vergleich zum 1. Halbjahr des Vorjahres basiert auf einem negativen EBIT-Beitrag unserer Tochtergesellschaft HALLHUBER in Höhe von EUR -2,6 Mio. (1. HJ. Vorjahr: EUR 0,4 Mio.). Entsprechend betrug der Anteil des GERRY WEBER Core-Bereiches am Konzern-EBIT EUR 8,6 Mio. nach EUR 8,0 Mio. im 1. Halbjahr des Vorjahres.

Im Konzern-EBIT des GERRY WEBER Core-Bereiches sind Sonderbelastungen im Rahmen des Programms FIT4GROWTH in Höhe von EUR 1,0 Mio. enthalten.

Nach sechs Monaten des laufenden Geschäftsjahres entspricht das berichtete Konzern-EBIT in Höhe von EUR 6,0 Mio. den Erwartungen der Gesellschaft, die ein Konzern-EBIT zwischen EUR 10 und 20 Mio. für das gesamte Geschäftsjahr 2016/17 prognostiziert hatte.

Unter Berücksichtigung des Finanzergebnisses (EUR -3,6 Mio.) und der Steuern vom Einkommen und Ertrag (EUR -0,7 Mio.) für das 1. Halbjahr 2016/17 ergibt sich für das 1. Halbjahr 2016/17 ein Periodenüberschuss der GERRY WEBER Gruppe von EUR 1,7 Mio. Das Ergebnis pro Aktie betrug entsprechend EUR 0,04 pro Aktie.



VERMÖGENSLAGE

Im Vergleich zum Ende des abgelaufenen Geschäftsjahres 2015/16 reduzierte sich die Bilanzsumme der GERRY WEBER Gruppe um 8,3 % oder EUR 75,0 Mio. auf nun EUR 825,6 Mio. zum 30. April 2017. Maßgebliche Treiber der Veränderungen innerhalb der Bilanzstruktur waren das im März 2017 gestartete Aktienrückkaufprogramm, der Zahlungseingang aus dem Verkauf der nicht betriebsnotwendigen Renditeimmobilie „Halle 30“ sowie die planmäßige Rückzahlung der ersten Tranche des im November 2014 begebenen Schuldscheindarlehens im November 2016. Die GERRY WEBER International AG startete das Rückkaufprogramm für eigene Aktien im Volumen von bis zu 500.000 Aktien maximal jedoch zu einem Gesamtkaufpreis (ohne Erwerbnebenkosten) von bis zu EUR 5,0 Million Euro am 28. März 2017. Innerhalb des Berichtszeitraumes (28. März bis 30. April 2017, Valuta 30. April 2017) wurden 135.500 eigene Aktien mit einem Volumen von EUR 1,7 Mio. zurückgekauft.

Auf der Aktivseite sank das langfristige Vermögen im Vergleich zum 31. Oktober 2016 um EUR 8,8 Mio. oder 1,7 % und belief sich damit zum 30. April 2017 auf EUR 515,3 Mio. Wesentliche Bestandteile des langfristigen Vermögens sind die immateriellen Vermögensgegenstände in Höhe von EUR 224,2 Mio. (31. Oktober 2016: EUR 226,2 Mio.) sowie die Sachanlagen mit EUR 281,4 Mio. (31. Oktober 2016: EUR 288,0 Mio.). Die größte Veränderung innerhalb der langfristigen Vermögensgegenstände zeigte sich innerhalb der Sachanlagen, die unter anderem im Rahmen der definierten Schließungen der eigenen Retail Stores und den dazugehörigen Ladeneinbauten um 2,3 % oder EUR 6,6 Mio. sanken.

Die kurzfristigen Vermögensgegenstände betragen zum 30. April 2017 EUR 310,3 Mio. Sie sanken damit im Vergleich zum 31. Oktober 2016 um EUR 66,2 Mio. oder 17,6 %. Dies ist vor allem auf den Rückgang der sonstigen Vermögensgegenstände zurückzuführen, die sich von EUR 87,0 Mio. um EUR 52,1 Mio. auf nun EUR 34,9 Mio. verringerten. In dieser Position war auch die Kaufpreisforderung aus der Veräußerung der Halle 30 enthalten. Nach Erfüllung der Fälligkeitsvoraussetzungen im Dezember 2016 wurde der Verkaufspreis in Höhe von EUR 49,1 Mio. gezahlt. Der Erhalt der Kaufpreiszahlung ließ die liquiden Mittel entsprechend ansteigen, wohingegen die Rückzahlung der ersten Tranche des Schuldscheindarlehens in Höhe von EUR 20 Mio. sowie die Zahlungen im Rahmen des Aktienrückkaufprogramms für die im März und April 2017 erworbenen Aktien die liquiden Mittel reduzierte. Insgesamt betragen die liquiden Mittel zum Ende des Berichtszeitraumes, dem 30. April 2017, EUR 52,2 Mio. nach EUR 50,8 Mio. zum 31. Oktober 2016. Das entspricht einer Steigerung von Höhe von 2,9 %. Die Vorräte sanken im ersten Halbjahr 2016/17 einerseits saisonbedingt und andererseits aufgrund des gezielten Abbaus von Warenbeständen um EUR 10,9 Mio. oder 6,3 % zum 30. April 2017.

Auf der Passivseite sank das Eigenkapital im Vergleich zum Ende des Geschäftsjahres 2015/16 um 3,3 % (EUR 14,8 Mio.). Damit betrug es zum 30. April 2017 EUR 431,7 Mio. Aufgrund des Aktienrückkaufprogrammes wird das Eigenkapital abzüglich des Anteils ausgewiesen, der auf die durch die Gesellschaft gehaltenen Aktien entfällt. Nach Erwerb von 135.500 eigenen Aktien (Valuta 30. April 2017) im Berichtszeitraum betrug das gezeichnete Kapital entsprechend

EUR 45.770.460 und die Gewinnrücklagen EUR 228,8 Mio. (31. Oktober 2016: EUR 230,4 Mio.). Vor dem Hintergrund der Euro/USD Entwicklung reduzierten sich die kumulierten erfolgsneutralen Veränderungen nach IAS 39 um 31,3 % (EUR 3,4 Mio.) und betragen zum 30. April 2017 EUR 7,5 Mio. Die Eigenkapitalquote stieg von EUR 49,6 % zum 31. Oktober 2016 auf 52,3 % zum Ende des Berichtszeitraums.

Die langfristigen Schulden sanken leicht um 1,1 % auf nun EUR 277,2 Mio., was insbesondere auf die Verminderung der langfristigen Finanzschulden um EUR 1,5 Mio. auf EUR 219,7 Mio. zurückzuführen ist. Die kurzfristigen Verbindlichkeiten dagegen reduzierten sich deutlich um 32,9 % oder EUR 57,1 Mio. Zum Ende des 1. Halbjahr des Geschäftsjahres betragen sie damit EUR 116,7 Mio. nach EUR 173,9 Mio. zum 31. Oktober 2016. Neben der stichtagsbezogenen Reduzierung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen um EUR 17,5 Mio. (-30,5 %) war die deutliche Reduzierung der kurzfristigen Finanzschulden um EUR 27,2 Mio. (-81,1 %) maßgeblich für diese Entwicklung der kurzfristigen Verbindlichkeiten. Vor allem aufgrund der planmäßigen Rückzahlung der ersten Tranche des Schuldscheindarlehens betragen die kurzfristigen Finanzschulden damit EUR 6,3 Mio. nach EUR 33,5 Mio. zum 31. Oktober 2016. Aufgrund der getätigten Auszahlungen im Zusammenhang mit den Maßnahmen des Programms FIT4GROWTH verminderten sich sowohl die Personalrückstellungen von EUR 16,2 Mio. auf EUR 8,9 Mio. als auch die sonstigen Rückstellungen von EUR 18,0 Mio. auf EUR 13,6 Mio.

In Summe betragen die kurzfristigen und langfristigen Finanzschulden zum Ende des 1. Halbjahr des Geschäftsjahres 2016/17 EUR 226,1 Mio. nach EUR 254,8 Mio. zum 31. Oktober 2016. Die Nettoverschuldung sank

folglich um 14,8 % auf EUR 173,9 Mio. zum 30. April 2017.

FINANZANLAGEN UND INVESTITIONEN

Trotz eines geringeren operativen Ergebnisses als im Vorjahr in Höhe von EUR 6,0 Mio. (Vorjahr: EUR 8,4 Mio.) stieg der Mittelzufluss aus operativer Geschäftstätigkeit im ersten Halbjahr des Geschäftsjahres 2016/17 mit 60,4 % deutlich an und belief sich unter Berücksichtigung der nicht liquiditätswirksamen Abschreibungen in Höhe von EUR 22,9 Mio. (Vorjahr: EUR 21,5 Mio.) auf EUR 9,8 Mio. nach EUR 6,1 Mio. im Vorjahreszeitraum. Ursächlich hierfür war vor allem der deutliche Rückgang des Vorratsvermögens in Höhe von EUR 10,9 Mio. sowie der Mittelzuflüsse aus Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von EUR 6,4 Mio. Im Gegenzug flossen im Berichtszeitraum liquide Mittel zur Reduzierung von Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von EUR 17,5 Mio. sowie von Rückstellungen in Höhe von EUR 11,5 Mio. ab.

Mit dieser Entwicklung in Einklang stieg auch der Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit um 134,7 % an und belief sich auf EUR 6,5 Mio. nach EUR 2,8 Mio. im Vorjahr.

Im März 2017 hat die GERRY WEBER Gruppe eine bestehende Kaufoption über 49 % der Anteile an unseren belgischen Vertriebsgesellschaften fristgerecht ausgeübt. Dies führte zu Zahlungen für den Erwerb von vollkonsolidierten Unternehmen in Höhe von EUR 9,2 Mio. Unter Berücksichtigung der Kaufpreiszahlungen für die veräußerte nicht betriebsnotwenige Renditeimmobilie „Halle 30“ in Höhe von EUR 49,1 Mio. ergibt sich für das erste Halbjahr des Geschäftsjahres 2016/17 ein Mittelzufluss aus Investitionstätigkeit in Höhe von EUR 25,4 Mio. nach einem Mittelabfluss

aus Investitionstätigkeit in Höhe von EUR 27,6 Mio. im Vorjahreszeitraum.

Drei wesentliche Ereignisse prägten den Mittelzu-/abfluss aus Finanzierungstätigkeit im ersten Halbjahr des Geschäftsjahres 2016/17. Erstens: Aufgrund des späteren Termins der Hauptversammlung am 27. April 2017 fiel der Stichtag der Dividendenausschüttung in diesem Jahr nicht in das zweite Quartal (welches am 30. April endet), sondern in den Monat Mai und damit in das dritte Quartal des GERRY WEBER Geschäftsjahres. Folglich kam es anders als im Vorjahr nicht zu einer Dividendenauszahlung im ersten Halbjahr, sondern erst im zweiten Halbjahr des Geschäftsjahres 2016/17.

Zweitens: Im November 2014 hatte die GERRY WEBER Gruppe ein Schuldscheindarlehen zur Finanzierung des Logistikzentrums in Höhe von EUR 75 Mio. begeben. Im November 2016 zahlte die GERRY WEBER Gruppe die erste Tranche des Schuldscheindarlehens in Höhe von EUR 20 Mio. fristgerecht zurück. Zuzüglich der üblichen Tilgungsleistungen für laufende Finanzverbindlichkeiten beliefen sich die Auszahlungen für die Tilgung von Finanzkrediten im 1. Halbjahr 2016/17 auf EUR 28,7 Mio.

Drittens: 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 Millionen ("Aktienrückkaufprogramm") durchzuführen. Im Rahmen des Aktienrückkaufprogramms wurden im ersten Halbjahr des Geschäftsjahres 2016/17 (Valuta: 30. April 2017) insgesamt 135.500 eigene Aktien mit einem Volumen von rund EUR 1,7 Mio. erworben. Unter

Berücksichtigung dieser drei Aspekte belief sich der Mittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit auf EUR 30,4 Mio. nach EUR 9,7 Mio. im Vorjahreszeitraum.

Trotz der dargestellten Mittelabflüsse resultierend aus dem Programm FIT4GROWTH sowie der fristgerecht getätigten Tilgungen von Finanzverbindlichkeiten blieb der Finanzmittelbestand mit EUR 52,2 Mio. zum 30. April 2017 im Vergleich zum Geschäftsjahresende, dem 31. Oktober 2016, (EUR 50,7 Mio.) nahezu unverändert. Neben einer Verbesserung der Mittelzuflüsse aus der operativen Geschäftstätigkeit war insbesondere der Zahlungseingang aus dem Verkauf der Halle 30 ursächlich. Im Vergleich zum Ende des 1. Halbjahres des Vorjahres erhöhten sich die liquiden Mittel um EUR 10,6 Mio. (1.HJ. Vorjahr: EUR 41,6 Mio.).

in TEUR	GERRY WEBER Core-Wholesale	GERRY WEBER Core-Retail	HALLHUBER	Übrige und Konsolidierung	GERRY WEBER Gruppe
Umsatz	142.580	192.329	92.922	0	427.831
EBITDA	19.893	4.962	4.176	-95	28.936
Abschreibungen	5.283	10.837	6.813	0	22.933
EBIT	14.610	-5.875	-2.637	-95	6.003
Anzahl Mitarbeiter	764	4.169	2.005	0	6.938

SEGMENTBERICHTERSTATTUNG

Die GERRY WEBER International AG hatte ihre Segmentberichterstattung mit Beginn des Geschäftsjahres 2016/17 (1. November 2016) 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 werden ebenfalls auf die beiden Segmente „Wholesale“ und „Retail“ verteilt. Entsprechend werden alle Erträge und Aufwendungen, inklusive Transport und Logistik, 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.

Vor dem Hintergrund des Verkaufes der Renditeimmobilie Halle 30 zum Ende des abgelaufenen Geschäftsjahres entfällt ab dem Geschäftsjahr 2016/17 das Segment „Übrige Segmente“, da diesem keine Erträge bzw. Aufwendungen, Vermögen und Schulden zugerechnet werden können.

Die Erträge und Aufwendungen sowie das Vermögen und die Schulden der Holdinggesellschaft werden weiterhin den verbleibenden Segmenten entsprechend ihrer Zurechenbarkeit quotale zugeordnet.

	1. HJ. 2016/17	2015/16	2014/15	Land/Region	Summe	davon GWI Core	davon HALLHUBER
Houses of GERRY WEBER	471	487	520	Deutschland	820	569	251
Monolabel Stores	90	107	142	Österreich	54	38	16
Concession Stores	291	295	291	Niederlande	110	103	7
Factory Outlets	34	35	34	Belgien	46	29	17
Gesamt GWI Core	886	924	987	Skandinavien	45	37	8
HALLHUBER	376	342	275	Osteuropa	23	23	0
Gesamt	1.262	1.266	1.262	Spanien	51	51	0
				UK & Irland	66	30	36
				Italien	6	6	0
				Schweiz	40	0	40
				Luxemburg	1	0	1

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 Filialportfolio des Retail-Bereiches wurde im Rahmen des Programms zur Neuausrichtung FIT4GROWTH einer umfassenden Prüfung unterzogen. 103 der zum 31. Oktober 2015 bestehenden eigenen Geschäfte (662 HoGWs und Monolabel Stores) wurden zur Schließung definiert und bis Ende des 1. Quartals 2017 bereits geschlossen. Weitere 50 Geschäfte befanden sich seitdem auf einer so genannten „Watchlist“. Je nach individueller Entwicklung dieser Filialen behalten wir uns vor, auch diese zu schließen bzw. auslaufende Mietverträge nicht zu verlängern.

Im 2. Quartal 2016/17 fanden aus diesen definierten 50 Geschäften 12 Schließungen statt. Auch in den Folgemonaten behalten wir uns vor, in Abhängigkeit der Profitabilität jedes

einzelnen Geschäftes, weitere Verkaufsflächen zu schließen bzw. Mietverträge nicht zu verlängern.

Eine Übersicht der Verkaufsflächen kann der oben stehenden Übersicht entnommen werden.

Insbesondere aufgrund der bereits umgesetzten Schließungen verminderte sich der Umsatz des GERRY WEBER Core Retail-Bereiches im Halbjahresvergleich um 6,8 % auf EUR 192,3 Mio.

Andererseits reduzierten sich die Personal- und Raumkosten aufgrund der Schließungen ebenfalls deutlich, so dass sich das EBITDA des Core-Retail-Segmentes deutlich von EUR 2,3 Mio. auf EUR 5,0 Mio. verbesserte.

Die diesem Segment zurechenbaren Abschreibungen in Höhe von EUR 10,8 Mio. führten zu einem operativen Verlust (EBIT) in Höhe von EUR 5,9 Mio. Im gleichen Zeitraum des Vorjahres hatte das EBIT des Core-Retail-Segmentes noch EUR -8,6 Mio. betragen.

Die Filialschließungen führten zu einer leichten Verminderung des Retail-Vermögens im Halbjahresvergleich von EUR 386,1 Mio. auf EUR 371,9 Mio. Ebenso verminderten sich die dem Core-Retail-Bereich zurechenbaren Schulden von EUR 177,4 Mio. auf EUR 138,5 Mio.

GERRY WEBER Core-Wholesale-Segment

Basierend auf einer Verschiebung von Auslieferterminen vom 2. in das 1. Quartal erzielte das GERRY WEBER Core Wholesale-Segment in den ersten drei Monaten 2016/17 ein Umsatzplus von 11,1 %. Entsprechend reduzierte sich der Umsatz dieses Segmentes im 2. Quartal um 9,7 %, so dass sich insgesamt der Wholesale-Umsatz im 1. Halbjahr um 2,1 % auf EUR 142,6 Mio. verminderte. Für das gesamte Geschäftsjahr geht das Management von einem Rückgang der Wholesale-Umsätze im mittleren einstelligen Prozentbereich im Vergleich zum Vorjahr aus.

Vor dem Hintergrund der ersten positiven Kosteneffekte resultierend aus dem Programm FIT4GROWTH blieb das EBITDA dieses Segmentes mit EUR 19,9 Mio. trotz der Umsatzreduzierung im 1. Halbjahr 2016/17 konstant. Das Wholesale-EBIT verminderte sich aufgrund angestiegener Abschreibungen (+EUR 1,2 Mio.) von EUR 15,8 Mio. im 1. Halbjahr des Vorjahres auf nunmehr EUR 14,6 Mio. im 1. Halbjahr 2016/17. Die EBIT-Marge des Wholesale-Segmentes blieb mit 10,2 % nahezu konstant.

Die Anzahl der Mitarbeiter, die dem Wholesale-Segment zugerechnet werden, erhöhte sich im Vergleich zum Vorjahreszeitraum von 717 auf 764 Mitarbeiter. Der Anstieg beruht ausschließlich auf der anteiligen Zurechnung der neuen Kolleginnen und Kollegen aus dem Bereich Logistik.

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 ausschließlich über in Eigenregie geführte Verkaufsflächen vertrieben. Zum Ende des Berichtszeitraumes (30. April 2017) bestanden 376 eigene HALLHUBER Verkaufsflächen im In- und Ausland, davon 217 Concession-Flächen. In den ersten sechs Monaten des laufenden Geschäftsjahres wurden 29 neue Concession-Flächen und fünf frei stehende Monolabel Stores eröffnet.

Eine Übersicht nach Art der Verkaufsfläche und Region kann der folgenden Übersicht entnommen werden:

Anzahl HALLHUBER Verkaufsflächen			
	2015	2016	April 2017
Deutschland	203	231	251
Schweiz	31	38	40
Österreich	1	16	16
Belgien	15	17	17
Niederlande	1	6	7
UK/ Irland	19	26	36
Norwegen	5	7	8
Luxemburg	0	1	1
	275	342	376
davon Monolabels	117	138	143
davon Concessions	145	188	217
davon Outlets	13	16	16

Integration von HALLHUBER in die GERRY WEBER Gruppe – Nutzung von Synergien

Die Wertschöpfungsstufen Beschaffung und Logistik sowie zentrale Funktionen werden derzeit selbständig durch die Tochtergesellschaft ausgeführt.

Bereits bei Erwerb von HALLHUBER im Februar 2015 hatte die Muttergesellschaft die Zusammenlegung von Prozessen und Funktionen sowie die verstärkte Nutzung bestehender GERRY WEBER Strukturen angekündigt.

Im letzten Geschäftsjahr 2015/16 lag ein Fokus auf der Optimierung der HALLHUBER Finanzierungsstruktur. Entsprechend wurde eine hochverzinsliche HALLHUBER Anleihe im Juni 2016 vorzeitig zurückgezahlt. Dies führte aus Konzernsicht zu einer Reduzierung der jährlichen Zinsaufwendungen in Höhe von rund EUR 1,5 Mio. Überdies nutzt die Tochtergesellschaft das bestehende Vertriebsnetzwerk der Muttergesellschaft, um die eigene Expansion gezielt auszubauen. Ferner wurde der Verantwortungsbereich für den E-Commerce aller GERRY WEBER Marken in München etabliert.

Im Rahmen der Integration von HALLHUBER in die GERRY WEBER Gruppe und zur Hebung von Synergie- und damit verbundener Kosteneinsparpotenziale werden bis Ende September 2017 rund 80 % der HALLHUBER Logistikprozesse in das neue GERRY WEBER Logistikzentrum in Halle/Westfalen überführt. Ebenfalls wird ein Teil der Zentralfunktionen zusammengelegt bzw. in bestehende Strukturen in die Firmenzentrale nach Halle/Westfalen integriert. Eine Überführung der Logistikprozesse war erst nach Einführung der Radio-Frequency-Identification-Technologie (RFID) bei HALLHUBER sowie der Anpassung von IT-Schnittstellen möglich.

Ferner sollen Schritt für Schritt für die Fertigung der HALLHUBER Produkte die GERRY WEBER Beschaffungsstrukturen genutzt werden. Unverändert werden der gesamte Produktentwicklungsbereich, der Vertrieb und das HALLHUBER Marketing als Kernkompetenz in München verbleiben.

HALLHUBER – 1. Halbjahr 2016/17

HALLHUBER erwirtschaftete im 1. Halbjahr 2016/17 einen Umsatz in Höhe von EUR 92,9 Mio. Im Vergleich zum gleichen Vorjahreszeitraum entspricht dies einer Steigerung von 1,4 %. Vor dem Hintergrund des anhaltend schwierigen Marktumfeldes sowie einer veränderten Warensteuerung im Vergleich zum Vorjahreszeitraum verminderte sich der HALLHUBER Umsatz auf vergleichbarer Fläche im 1. Halbjahr 2016/17 um 11,6 % nach einem deutlichen Anstieg im 1. Halbjahr des Vorjahres von 6,3 %. Zusätzlich zur negativen Marktentwicklung in Deutschland von minus 2 % bis 3 % kamen die niedrigeren Warenbestände auf den HALLHUBER Verkaufsflächen von rund 25 % bis Ende März 2017. Erst ab April 2017 wurde der Warenanteil auf den Flächen wieder erhöht. Ziel des veränderten Warenflusses ist es, Überbeständen vorzubeugen und einen möglichst großen Teil der Saisonware ohne Rabattierung zu veräußern.

Durch die reduzierte Warenmenge auf den HALLHUBER Verkaufsflächen von November 2016 bis einschließlich März 2017 verminderte sich einerseits zwar der Umsatz auf vergleichbarer Fläche, aber andererseits verbesserte sich die Bruttomarge deutlich von 60,6 % im 1. Halbjahr des Vorjahres auf nunmehr 63,3 %.

Einhergehend mit der kontrollierten Ausweitung des HALLHUBER Vertriebsnetzes erhöhte sich auch die Anzahl der Mitarbeiter im Vergleich zum Vorjahreshalbjahr von 1.807 auf 2.005. Entsprechend erhöhte sich der Personalaufwand von EUR 15,8 Mio. auf nunmehr EUR 18,4 Mio. (+16,5 %). Entsprechend des Flächenwachstums erhöhten sich im Halbjahresvergleich auch die sonstigen betrieblichen Aufwendungen von EUR 34,8 Mio. auf EUR 37,2 Mio. Darin enthalten sind Mietaufwendungen in Höhe von EUR 27,5 Mio. (1. HJ. Vorjahr: EUR 25,0 Mio.).

Nach einem EBITDA von EUR 6,6 Mio. im 1. Halbjahr des Vorjahres erzielte HALLHUBER in den ersten sechs Monaten des laufenden Geschäftsjahres ein EBITDA in Höhe von EUR 4,2 Mio. Neben dem Umsatzrückgang auf vergleichbarer Fläche haben vor allem die durch die Expansion verursachten Fixkosten wie Personal- und Mietaufwendungen das Ergebnis vor Steuern, Abschreibungen und Zinsen belastet.

Nach Berücksichtigung der Abschreibungen (EUR 6,8 Mio.), die auch die Konzern-Abschreibungen auf den Geschäfts- und Firmenwert enthalten, betrug der operative Verlust (EBIT) des HALLHUBER Segmentes im 1. Halbjahr 2016/17 EUR 2,6 Mio.

Die Schulden, die dem HALLHUBER Segment zugeordnet werden, betragen im 1. Halbjahr 2016/17 EUR 200,7 Mio. Darin enthalten die Finanzierungsmittel für den Erwerb von 100 % an der Hallhuber Beteiligungs GmbH. Das dem Segment HALLHUBER zugeordnete Vermögen betrug zum 30. April 2017 EUR 185,5 Mio.

CHANCEN- UND RISIKOBERICHT

Das Geschäftsmodell der GERRY WEBER International AG ist zahlreichen und vielfältigen Chancen und Risiken ausgesetzt. Diese zu erkennen und bewusst zu steuern ist wesentlicher Einflussfaktor auf den kurz- und langfristigen Erfolg der GERRY WEBER Gruppe. Veränderungen nationaler oder internationaler Rahmenbedingungen auf unseren Beschaffungs- und Absatzmärkten, klimatischer und demografischer Wandel, aber auch interne Faktoren können sich als Chancen und Risiken für das GERRY WEBER Geschäftsmodell und die strategische Ausrichtung erweisen. Um Chancen frühzeitig zu erkennen und Risiken weitestgehend zu minimieren, hat GERRY WEBER ein Chancen- und Risikomanagementsystem etabliert, welches eng mit der Unternehmensstrategie verbunden ist und damit die Grundlage zur aktiven Chancen- und Risikosteuerung darstellt. Das interne Kontrollsystem des Rechnungslegungsprozesses ist integraler Bestandteil des Risikomanagementsystems. Wichtige Ziele des Chancen- und Risikomanagementsystems sind:

- die Integration des Risikomanagementsystems in neuinstallierte Prozesse und ggf. Adaption bei laufenden Prozessen,
- die Identifizierung und Überwachung der Risiken durch die Fach- und Funktionsbereiche,
- die anschließende Bewertung und Kontrolle gemeinsam mit dem Risikomanagement-Team,
- die Minimierung bestehender Risiken auf ein akzeptables Maß durch Einleitung geeigneter Gegenmaßnahmen sowie

- die aktive Beteiligung und Integration der einzelnen Fachbereiche und Mitarbeiter.

Die GERRY WEBER Gruppe agiert in einem sich verändernden geschäftlichen Umfeld, das unter anderem von langfristigen demografischen Entwicklungen und von einem sich verändernden Konsumverhalten der Verbraucher gleichermaßen betroffen ist wie von schnellen, kurzfristigen Trends in der Modebranche. Insbesondere die anhaltenden Veränderungen innerhalb der Modebranche hinsichtlich Käuferverhalten, Lieferzyklen, Preisgestaltung oder zunehmender Digitalisierung gilt es frühzeitig zu erkennen, zu bewerten und entsprechende Maßnahmen einzuleiten. Die Veränderungen können sowohl Chancen aufzeigen, die es gilt frühzeitig zu erkennen und zu nutzen als auch Risiken für das Geschäftsmodell darstellen.

Grundsätzlich können ökonomische und geopolitische Rahmenbedingungen den Geschäftserfolg der GERRY WEBER Gruppe negativ beeinflussen. Stagnation oder ein Rückgang der wirtschaftlichen Entwicklung einer Region oder politische Ereignisse können zu Preissteigerungen und/oder zu einer Verminderung der realen Einkommen der Verbraucher führen und damit zu einer Verschlechterung der Konsumneigung in der betroffenen Region. Ebenso können sich Konsumtrends auf den Umsatz und das Ergebnis der Gesellschaft auswirken. Insbesondere die anhaltenden strukturellen Veränderungen in der Modebranche mit zunehmend sinkender Kundenfrequenz in den Innenstädten und stetig steigender Bedeutung des Online-Handels bergen sowohl Chancen als auch Risiken für

Die GERRY WEBER Gruppe. Mit unserem Programm zur Neuausrichtung FIT4GROWTH, mit dessen Umsetzung wir bereits Anfang 2016 begonnen haben, sowie unserer umfassenden Digitalisierungsstrategie haben wir frühzeitig auf diese Veränderung innerhalb unserer Branche reagiert. Zur Sicherung zukünftigen Wachstums und zur Verbesserung der Profitabilität der Gesellschaft waren und sind strukturelle Anpassungen an die neuen Marktgegebenheiten unausweichlich. Den Großteil der im Programm FIT4GROWTH definierten Maßnahmen haben wir bereits umgesetzt. Für das laufende Geschäftsjahr 2016/17 gilt es, das Programm zur Neuausrichtung konsequent weiter fortzuführen. Neu implementierte Prozesse und Abläufe, aber auch strukturelle Umstellungen, z. B. bei den Kollektions- und Lieferzyklen, können anfänglich die Vergleichbarkeit mit den Vorjahren erschweren.

Eine ausführliche Darstellung unseres Risikomanagementsystems, der Kontrollsysteme der Rechnungslegungsprozesse sowie der Chancen und Risiken, denen die GERRY WEBER Gruppe ausgesetzt ist, sowie der bereits eingeleiteten Maßnahmen zur Reduzierung der Risiken, können im Risikobericht des Geschäftsberichts 2015/16 ab Seite 104 nachgelesen werden. Die dort getroffenen Aussagen behalten auch weiterhin ihre Gültigkeit.

Seit November 2016, dem Beginn des Geschäftsjahres 2016/17, 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

Nach dem Ende des Berichtszeitraumes (30. April 2017) haben sich keine wesentlichen Ereignisse oder Geschäftsvorfälle ergeben, die die Ertrags-, Vermögens und Finanzlage oder die zukünftige Geschäftsentwicklung der GERRY WEBER Gruppe beeinflussen können.

PROGNOSEBERICHT

Zukunftsbezogene Aussagen

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

Wirtschaftliche Lage und Branchenumfeld

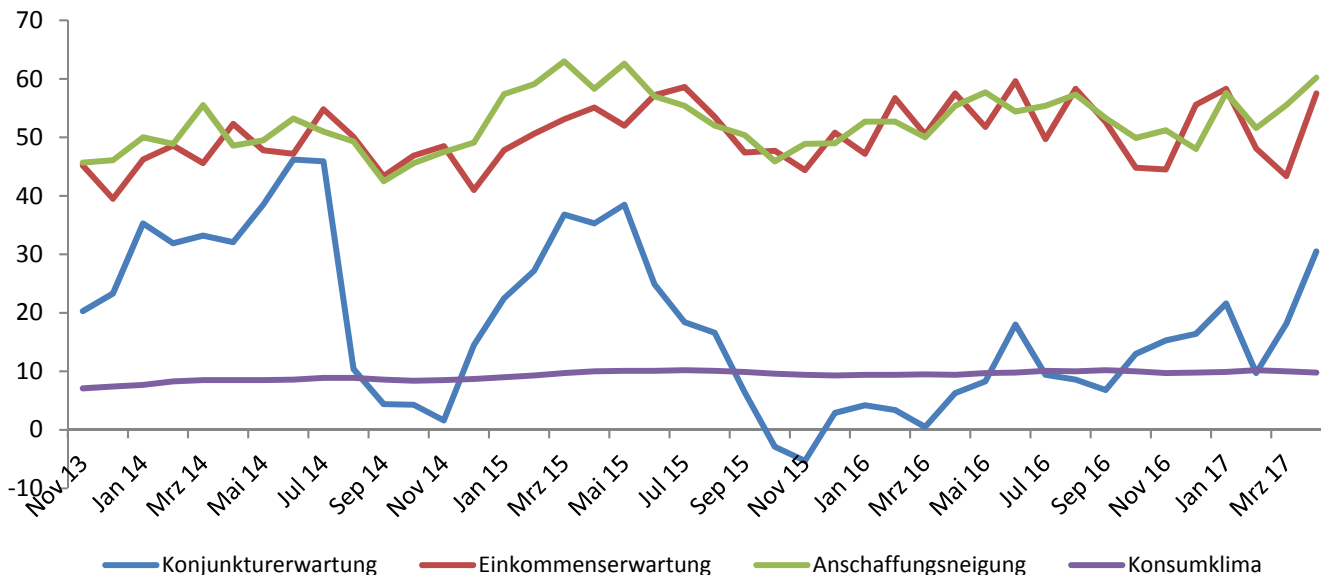
Die GERRY WEBER Gruppe ist als Mode- und Lifestyle-Unternehmen vor allem vom spezifischen Konsumverhalten der Endverbraucher abhängig. Dabei beeinflussen verschiedenste Faktoren das Kaufverhalten unserer Kundinnen. Neben der allgemeinen wirtschaftlichen Lage und der geopolitischen Situation können die Einkommensentwicklung und die jeweilige Sparneigung der privaten Haushalte sowie Konsumtrends das Kaufverhalten beeinflussen. Dabei bestimmen die Konsumtrends für welche Produkte und Dienstleistungen die Verbraucher ihr verfügbares Einkommen verwenden.

Vor dem Hintergrund robuster Finanzmärkte, leicht steigender Verbraucherpreise sowie der wieder anziehenden Wirtschaftsleistung Chinas prognostiziert der Internationale Währungsfonds (IWF) für 2017 ein moderates **Weltwirtschaftswachstum** in Höhe von 3,5 % nach 3,1 % im Vorjahr. Damit lag die Aprilprognose um 0,1 Prozentpunkte höher als die im Januar 2017 abgegebene Prognose. Auch die Indikation des Instituts für Wirtschaftsforschung (ifo) verbesserte sich und gibt somit ein Signal für die weitere Erholung der

Konjunktur. Das Ifo-Weltwirtschaftsklima ist im zweiten Quartal 2017 von 2,6 auf 13 Punkte geklettert: Dies ist der höchste Wert seit dem dritten Quartal 2014. Mittelfristig verhindern laut dem IWF jedoch strukturelle Schwächen, wie ein geringer Produktivitätszuwachs und hohe Einkommensunterschiede eine stärkere Erholung des Wachstums. Laut der Gemeinschaftsdiagnose aus dem Frühjahr 2017 des Instituts für Weltwirtschaft (IfW) Kiel ist auch die Unsicherheit resultierend aus den wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen weiterhin erheblich. Die Vorhaben der neuen US-Regierung mit ihrer protektionistischen Agenda und ihre Wirkung auf die Weltwirtschaft bleiben unklar. Ähnliche Aspekte berücksichtigt auch die EU-Kommission hinsichtlich ihrer Erwartungen des Wirtschaftswachstums der **Eurozone**. In den 19 Staaten der Eurozone werde das Bruttoinlandsprodukt (BIP) 2017 um 1,6 % und 2018 um 1,8 % zunehmen. Neben einer veränderten US-Politik und dem unsicheren Ergebnis der Brexit-Verhandlungen nennt die Kommission ebenfalls die zahlreichen in Europa anstehenden Wahlen als Unsicherheitsfaktor.

Trotz dieser Bedenken zeigt sich die **deutsche Wirtschaft** sehr robust. Niedrige Arbeitslosenzahlen in Verbindung mit steigenden Löhnen unterstützen auch bei steigender Inflation weiterhin eine vom Konsum gestützte deutsche Wirtschaft. Darüber hinaus sorgten höhere Investitionen und vor allem steigende Exporte dafür, dass das Bruttoinlandsprodukt von Januar bis März 2017 um 0,6 % im Vergleich zu Vorquartal anstieg. Im vierten Quartal 2016 war das Plus mit 0,4 % noch geringer ausgefallen. Die Gemeinschaftsdiagnose des Instituts für Weltwirtschaft in Kiel antizipiert ein Wachstum des deutschen Bruttoinlandsprodukts um 1,5 % (kalenderbereinigt 1,8 %) für 2017 und von 1,8 % für 2018.

GfK Konsum-Daten für Deutschland während der letzten drei Geschäftsjahre



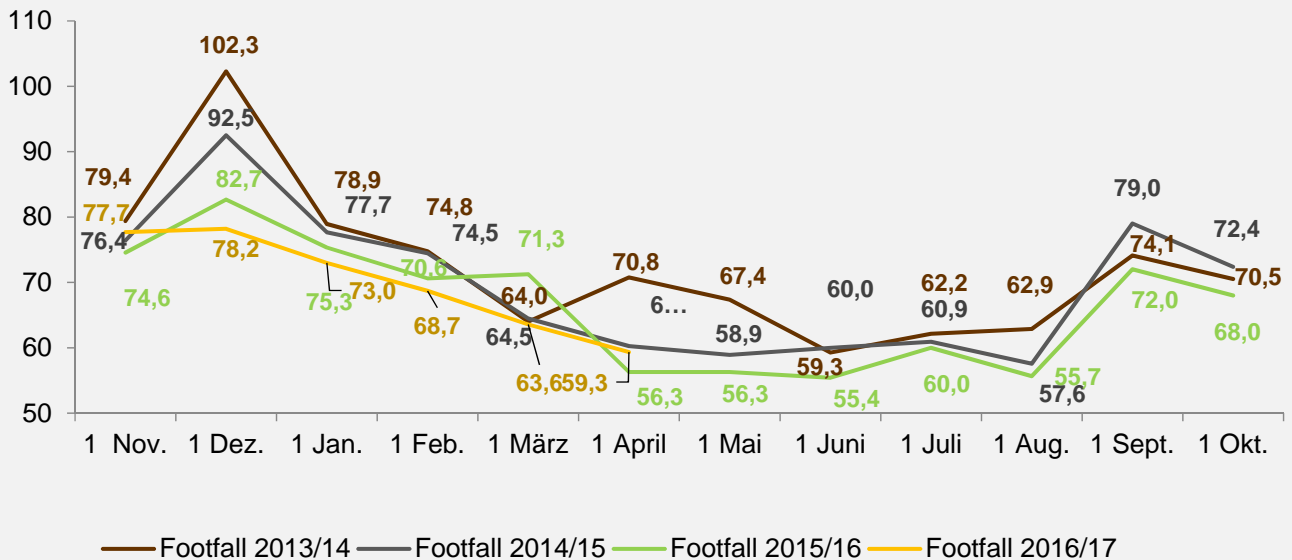
Die Rate für das Jahr 2017 ist im Vergleich zum Vorjahr (1,9 %) nur aufgrund von drei fehlenden Arbeitstagen im Jahr 2017 niedriger. Damit befindet sich die deutsche Wirtschaft nun schon im fünften Jahr eines moderaten Aufschwungs.

Dies zeigt sich auch in dem durch die Gesellschaft für Konsumforschung (GfK) erhobenen „Konsumklimaindex“, der das **Konsumklima in Deutschland** erfasst. Das „Konsumklima“ stellt dabei den Gesamtindikator der drei Einzelparameter „Konjunkturerwartung“, „Anschaffungsneigung“ und „Einkommenserwartung“ dar. Es pendelte in den Monaten November 2016 bis April 2017 auf einem unverändert hohen Niveau zwischen 9,7 Punkten im November 2016 und 10,2 Punkten im Februar 2017. Vor allem die Konjunkturerwartung zeigte, bis auf einen Dämpfer im Februar, wieder einen deutlich steigenden Trend. Die insgesamt positive Tendenz zeigt sich auch in den Einzelparametern Anschaffungsneigung und

Einkommenserwartung. Die Einkommenserwartung sank im März 2017 zwar, zeitversetzt zur Konjunkturerwartung, kurzfristig aufgrund steigender Inflation ab, setzte aber ihren positiven Trend im April auf hohem Niveau fort.

Das **EU-Konsumklima** zeigt ein ähnliches Bild. Die Stimmung der europäischen Verbraucher hat sich im vierten Quartal insgesamt sehr positiv entwickelt. Das GfK Konsumklima für die EU 28 stieg um 5,6 Punkte auf 17,9 Zähler im Dezember 2016. Im ersten Quartal 2017 setzte sich dieser Trend fort und landete im März bei 18,9 Zählern, dem höchsten Wert seit Januar 2008. Bei der Einzelbetrachtung der Länder zeigen sich jedoch deutliche Unterschiede. Der Einfluss europaweit beherrschender Themen wie Brexit, das Erstarren nationalistischer Parteien, die neue Regierung in den USA und der Krieg in Syrien schlug sich demnach auf die Entwicklung der einzelnen Indikatoren nicht in allen Ländern gleichermaßen nieder.

Besucherfrequenz von November 2013 bis April 2017



Der ShopperTrak Index ist ein nationaler Benchmark der Besucherfrequenz von Einkaufszentren und Einzelhändlern in Deutschland. Basis: KW41/2004=100; Quelle: <http://uk.shoppertrak.com/>

Insgesamt sind dies eigentlich positive Voraussetzungen für den Einzelhandel in Deutschland. Für den **Textileinzelhandel** spricht eine Studie zum Konsum 2017 der Gemeinschaft für Konsumforschung (GfK) dagegen von Sättigungstendenzen. Vor diesem Hintergrund profitierte der Nonfood-Einzelhandel bereits 2016 weniger von der allgemein guten Konsumstimmung. Dies spiegelt sich auch in den Zahlen des Panels der Fachzeitschrift Textilwirtschaft wider. Nach einem geringen Umsatzplus von 1 % im Vergleich zum Vorjahresmonat im November endete das Kalenderjahr 2016 im Dezember pari. Neue Hoffnung brachte der Januar 2017 mit -7 % nicht. Der Februar 2017 enttäuschte abermals mit -9 %. Die Aufholjagd mit 9 % im März 2017 im Vergleich zum Vorjahresmonat endete im April mit -7 % früher als gedacht und enttäuschte die Branche auf breiter Front. In Summe lagen die Umsätze im Zeitraum des ersten Halbjahres unsers Geschäftsjahres 2016/17 mit 2 % bis 3 % unterhalb des vergleichbaren Vorjahreszeitraumes.

Grund hierfür ist unter anderem auch die sinkende Zahl an Besuchern in den deutschen Innenstädten. Der ShopperTrak Index ist ein nationaler Benchmark der **Besucherfrequenz (Footfall)** von Einkaufszentren und Einzelhändlern in Deutschland. Er wurde in der 41. Kalenderwoche 2004 mit einer Basis von 100 festgelegt. Die folgende Grafik zeigt die Entwicklung der Besucherfrequenz im Zeitraum der letzten drei GERRY WEBER Geschäftsjahre. Die Grafik zeigt deutlich, dass die Besucherfrequenz in den Einkaufszentren und Innenstädten anhaltend rückläufig ist. Dies betrifft vor allem kleine und mittelgroße Städte.

Wir als GERRY WEBER müssen auf diese Entwicklung reagieren. Neben der Stärkung des Multichannel-Ansatzes, also der Vernetzung der Retail- und Online-Kanäle und dem Ausbau des Online-Handels heißt es, die einzelne Kundin besser zu betreuen. Je weniger Kundinnen durch die sinkende Besucherfrequenz in den Geschäften sind, desto größer wird die Bedeutung der einzelnen Kundin.

Strategischer Ausblick

Die schwierigen Rahmenbedingungen im Textileinzelhandel mit rückläufigen Kundenfrequenzen in den deutschen Innenstädten, dem Zuwachs des Online-Handels und dem nachhaltig veränderten Konsumentenverhalten stellt nicht nur GERRY WEBER, sondern die gesamte Modebranche vor große Herausforderungen.

Der Vorstand der GERRY WEBER International AG hat frühzeitig im Februar 2016 gehandelt und mit dem Programm zur Neuausrichtung FIT4GROWTH Maßnahmen definiert, die über einen Zeitraum von zwei Jahren die Voraussetzung für langfristiges profitables Wachstum schaffen und an den Hebeln Umsatz, Effizienz, Kosten sowie Rohertrag ansetzen. Das Programm umfasst vier Bausteine, von denen wir bereits einen Großteil der Maßnahmen erfolgreich umsetzen konnten. Die Bausteine sind: (1) Retail optimieren (2) Strukturen und Prozesse anpassen (3) Wholesale stärken sowie (4) Marken modernisieren.

Ausblick: Gesamtaussage zur prognostizierten Entwicklung

Im Hinblick auf die Geschäftsentwicklung des ersten Halbjahres 2016/17 sowie vor dem Hintergrund der Maßnahmen im Rahmen von FIT4GROWTH geht der Vorstand auch weiterhin davon aus, die für das Geschäftsjahr 2016/17 gesetzten Ziele zu erreichen.

Für das laufende Geschäftsjahr 2016/17 rechnet der Vorstand, auch aufgrund der bereits erfolgten Filialschließungen, mit einem Umsatz, der 2 % bis 4 % unterhalb des Vorjahresumsatzes liegen wird (Vorjahr: EUR 900,8 Mio.). Entsprechend geht der Vorstand von einem Konzernergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (Konzern-EBITDA reported) zwischen EUR 60 und 70 Mio. (Vorjahr: EUR 77,3 Mio.) aus. Das Ergebnis berücksichtigt

Abschreibungen in Höhe von rund EUR 48 bis 50 Mio., sodass die Erwartung für das operative Konzernergebnis gemäß Gewinn- und Verlustrechnung (Konzern-EBIT reported) zwischen EUR 10 und 20 Mio. liegen wird. Für die Fortsetzung des Programms FIT4GROWTH sind dabei EUR 6 Mio. Sonderaufwendungen und -abschreibungen budgetiert.

HALLHUBER, unsere 2015 erworbene Tochter, wird weiterhin ihren Weg des kontrollierten Wachstums fortsetzen. Dies beinhaltet für das laufende Geschäftsjahr die Eröffnung von 40 bis 50 neuen Verkaufsflächen. Darüber hinaus soll die Profitabilität von HALLHUBER sukzessive verbessert werden.

Wie angekündigt wird auch das laufende Geschäftsjahr 2016/17 durch die Neuausrichtung der GERRY WEBER Core-Marken und die Anpassungen an die vorherrschenden Marktgegebenheiten geprägt sein. Das laufende Geschäftsjahr 2016/17 wird entsprechend ein Jahr der Stabilisierung und Neuausrichtung sein. Erst im darauf folgenden Geschäftsjahr geht der Vorstand von einer Verbesserung der Profitabilität der GERRY WEBER Gruppe aus.

KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG NACH IFRS in TEUR

über das 2. Quartal 2016/17 (01.2. – 30.04.2017) sowie
über das 1. Halbjahr 2016/17 (01.11.2016 - 30.04.2017)

in TEUR	2. Q. 2016/17	2. Q. 2015/16	1. HJ. 2016/17	1. HJ. 2015/16
	01.02. - 30.04.2017	01.02. - 30.04.2016	01.11.2016 - 30.04.2017	01.11.2015 - 30.04.2016
Umsatzerlöse	218.583,0	229.959,2	427.830,8	443.643,2
Sonstige betriebliche Erträge	2.679,8	2.263,8	6.147,2	7.048,8
Bestandsveränderungen und andere aktivierte Eigenleistungen	-16.544,5	-8.776,5	-11.542,3	612,9
Materialaufwand	-79.049,4	-84.108,2	-162.650,9	-174.466,9
Personalaufwand	-47.112,9	-48.925,6	-94.847,4	-97.299,3
Abschreibungen	-11.413,7	-10.889,1	-22.933,0	-21.483,3
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-64.997,0	-74.746,4	-135.311,5	-148.947,3
Sonstige Steuern	-256,5	-266,3	-690,0	-681,4
OPERATIVES ERGEBNIS	1.888,8	4.510,9	6.002,9	8.426,7
Finanzergebnis				
Erträge aus Ausleihungen des Finanzanlagevermögens	0,2	0,7	0,4	1,4
Zinserträge	2,8	3,0	4,0	3,9
Abschreibungen auf Finanzanlagen	0,0	0,0	0,0	-3,0
Nebenkosten des Geldverkehrs	-534,4	-368,0	-895,0	-656,7
Zinsaufwendungen	-1.164,7	-1.716,4	-2.700,6	-3.608,6
	-1.696,1	-2.080,7	-3.591,2	-4.263,0
ERGEBNIS DER GEWÖHNLICHEN GESCHÄFTSTÄTIGKEIT	192,8	2.430,2	2.411,7	4.163,7
Steuern vom Einkommen und Ertrag				
Steuern des Berichtszeitraums	-66,7	-1.156,5	-1.300,7	-2.403,4
Latente Steuern	334,6	456,8	598,0	1.195,7
	267,9	-699,7	-702,7	-1.207,7
PERIODENÜBERSCHUSS	460,7	1.730,5	1.709,0	2.956,0
Ergebnis je Aktie (unverwässert)	0,01	0,04	0,04	0,06

KONZERNBILANZ NACH IFRS in TEUR

zum 30. April 2017

AKTIVA	1. HJ. 2016/17	2015/16
in TEUR	30. April 2017	31. Okt. 2016
LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE		
Anlagevermögen		
Immaterielle Vermögensgegenstände	224.202,4	226.224,0
Sachanlagen	281.362,7	287.978,6
Finanzanlagen	2.198,9	2.274,2
Andere langfristige Aktiva		
Sonstige Vermögensgegenstände	188,7	279,4
Aktive latente Steuern	7.392,6	7.418,9
	515.345,3	524.175,1
KURZFRISTIGE VERMÖGENSWERTE		
Vorräte	162.385,7	173.286,8
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	56.913,9	63.285,4
Sonstige Vermögensgegenstände	34.908,4	86.957,9
Ertragsteuerforderungen	3.876,4	2.213,0
Liquide Mittel	52.212,9	50.747,1
	310.297,3	376.490,2
Bilanzsumme	825.642,6	900.665,3

KONZERNBILANZ NACH IFRS in TEUR

zum 30. April 2017

PASSIVA

in TEUR

EIGENKAPITAL

	1. HJ. 2016/17 30. April 2017	2015/16 31. Okt. 2016
Gezeichnetes Kapital	45.770,5	45.906,0
Kapitalrücklagen	102.386,9	102.386,9
Gewinnrücklagen	228.820,5	230.380,6
Kumulierte erfolgsneutrale Veränderung gem. IAS 39	7.512,9	10.930,1
Fremdwährungsdifferenzen	-1.534,9	-1.581,3
Bilanzgewinn	48.742,8	58.477,4
	431.698,7	446.499,7

LANGFRISTIGE SCHULDEN

Personalarückstellungen	133,7	184,6
Sonstige Rückstellungen	8.548,2	8.324,6
Finanzschulden	219.750,0	221.250,0
Sonstige Verbindlichkeiten	12.084,6	12.242,4
Passive latente Steuern	36.685,0	38.307,7
	277.201,5	280.309,3

KURZFRISTIGE SCHULDEN**Rückstellungen**

Steuerrückstellungen	7.067,1	11.205,8
Personalarückstellungen	8.870,1	16.198,7
Sonstige Rückstellungen	13.649,1	17.967,6

Verbindlichkeiten

Finanzschulden	6.343,2	33.547,4
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	39.844,3	57.294,3
Sonstige Verbindlichkeiten	40.968,6	37.609,1
Ertragssteuerverbindlichkeiten	0,0	33,4
	116.742,4	173.856,3

Bilanzsumme

	825.642,6	900.665,3
--	------------------	------------------

KONZERN-EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG GEM. IFRS

über das 1. Halbjahr 2016/17 (01.11.2016 – 30.04.2017)

in TEUR	Gezeichnetes Kapital	Kapital- rücklage	Gewinn- rücklagen	Kumulierte erfolgsneutrale Veränderung	Fremd- währungs- differenzen	Bilanz- gewinn	Eigen- kapital
Stand 01.11.2016	45.906,0	102.386,9	230.380,6	10.930,1	-1.581,3	58.477,4	446.499,7
Einstellung in die Gewinnrücklagen der AG							0,0
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	-135,5		-1.560,1				-1.695,6
Kauf eigene Aktien						1.709,0	1.709,0
STAND 30.04.2017	45.770,5	102.386,9	228.820,5	7.513,0	-1.534,9	48.742,8	431.698,7

in TEUR	Gezeichnetes Kapital	Kapital- rücklage	Gewinn- rücklagen	Kumulierte erfolgsneutrale Veränderung	Fremd- währungs- differenzen	Bilanz- gewinn	Eigen- kapital
Stand 01.11.2015	45.906,0	102.386,9	230.380,6	31.491,4	-3.140,4	76.328,0	483.352,5
Einstellung in die Gewinnrücklagen der AG							0,0
Anpassung Fremdwährungsdifferenzen					429,6		429,6
Erfolgsneutrale Devisentermingeschäfte				-16.396,5			-16.396,5
Gezahlte Dividenden						-18.362,4	-18.362,4
Periodenüberschuss						2.956,0	2.956,0
STAND 30.04.2016	45.906,0	102.386,9	230.380,6	15.094,9	-2.710,8	60.921,6	451.979,2

KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG NACH IFRS in TEUR

über das 1. Halbjahr 2016/17 (01.11.2016 - 30.04.2017)

in TEUR	1. HJ. 2016/17	1. HJ. 2015/16
	01.11.2016- 30.04.2017	01.11.2015- 30.04.2016
Operatives Ergebnis	6.002,9	8.426,7
Abschreibungen	22.933,1	21.483,3
Verlust aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	321,6	2.039,0
Abnahme des Vorratsvermögens	10.901,1	77,7
Abnahme der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	6.371,4	9.681,2
Zunahme der übrigen Aktiva, die nicht der Investitions- und Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	-1.748,9	-2.786,0
Abnahme der Rückstellungen	-11.474,3	-6.378,8
Abnahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-17.450,0	-23.581,9
Zunahme der übrigen Passiva, die nicht der Investitions- und Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	1.102,3	2.587,7
Ertragsteuerzahlungen	-7.136,3	-5.423,0
Mittelzufluss aus operativer Geschäftstätigkeit	9.822,9	6.125,9
Erträge aus Ausleihungen	0,4	1,4
Zinseinzahlungen	4,0	3,9
Nebenkosten des Geldverkehrs	-895,0	-656,7
Zinsauszahlungen	-2.430,6	-2.704,0
Mittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit	6.501,7	2.770,5
Einzahlungen für Abgänge von Sachanlagevermögen und immateriellem Anlagevermögen	253,1	184,4
Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen und das immaterielle Anlagevermögen	-14.849,0	-27.983,2
Auszahlungen für den Erwerb von vollkonsolidierten Unternehmen, abzüglich übernommener Zahlungsmittel	-9.215,4	0,0
Einzahlungen für Investitionen in Renditeimmobilien	49.100,0	0,0
Auszahlungen für Investitionen in Renditeimmobilien	0,0	-14,6
Einzahlungen aus Abgängen von Finanzanlagevermögen	75,8	264,8
Auszahlungen für Investitionen in das Finanzanlagevermögen	-0,5	0,0
Mittelzufluss/-abfluss aus der Investitionstätigkeit	25.364,0	-27.548,6
Dividendenauszahlungen der AG	0,0	-18.362,4
Auszahlungen aus eigenen Aktien	-1.695,6	0,0
Einzahlungen aus Aufnahme von Finanzkrediten	0,0	8.659,6
Auszahlungen für Tilgung von Finanzkrediten	-28.704,3	0,0
Mittelabfluss aus der Finanzierungstätigkeit	-30.399,9	-9.702,8
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestands	1.465,8	-34.480,8
Finanzmittelbestand am Anfang des Geschäftsjahres	50.747,1	76.130,3
FINANZMITTELBESTAND AM ENDE DER BERICHTSPERIODE	52.212,9	41.649,5

ERLÄUTERnde ANHANGANGABEN

zum Konzern-Zwischenabschluss der GERRY WEBER International AG zum 30. April 2017

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 2016 bis zum 30. April 2017. 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 (01.02.2017 – 30.04.2017) sowie das 1. Halbjahr 2016/17 (1.11.2016 – 30.04.2017) 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 2016 grundsätzlich unverändert geblieben. Der Konzern-Zwischenabschluss über das 2. Quartal sowie das 1. Halbjahr des Geschäftsjahres 2016/17 sollte im Zusammenhang mit dem Konzernabschluss zum 31. Oktober 2016 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 2016/17 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 2017. 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 Houses of GERRY WEBER (Franchise-HoGWs) 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 der Buchwerte der mit erworbenen 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 226,2 Mio. zum 31. Oktober 2016 auf nun EUR 224,2 Mio. zum 30. April 2017 resultiert neben der planmäßigen Abschreibung der einzelnen immateriellen Vermögenswerte aus der Schließung der Filialen im Rahmen des Programms zur Neuausrichtung FIT4GROWTH.

Sachanlagen

Unter Sachanlagen werden Firmenimmobilien in Halle/Westfalen, Düsseldorf (Halle 29) und Rumänien inklusive deren Ausstattung ausgewiesen. Darüber hinaus werden Mietereinbauten in den angemieteten Einzelhandelsflächen unter dieser Bilanzposition bilanziert. Die Reduktion der Sachanlagen von EUR 288,0 Mio. zum 31. Oktober 2016 auf EUR 281,4 Mio. zum 30. April 2017 resultiert aus den Filialschließungen im Rahmen des Programms FIT4GROWTH.

Renditeimmobilien

Die im Geschäftsjahr 2011/12 errichtete und vollständig durch externe Mieter genutzte Renditeimmobilie Halle 30 wurde im Geschäftsjahr 2015/16 veräußert.

Sonstige Vermögensgegenstände (kurzfristig)

Die sonstigen Vermögenswerte (kurzfristig) verminderten sich im Vergleich zum Bilanzstichtag 31. Oktober 2017 um EUR 52,0 Mio. oder 59,9 % auf EUR 34,9 Mio. Dies ist vor allem auf den Zahlungseingang des Verkaufserlöses aus der Halle 30 im Dezember 2016 zurückzuführen, so dass der dafür gebildete Vermögensgegenstand aufgelöst werden konnte. Ferner enthalten die kurzfristigen sonstigen Vermögensgegenstände die Buchwerte der Finanzderivate, die den beizulegenden Zeitwerten entsprechen. Dabei handelt es sich um Devisentermingeschäfte und Devisenoptionen zur Begrenzung und Absicherung von Währungsrisiken.

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 Millionen durchzuführen. Der Rückkauf, der ausschließlich über den Xetra-Handel der Frankfurter Wertpapierbörse erfolgt, hat am 28. März 2017 begonnen und endet spätestens am 31. Oktober 2017.

Das Aktienrückkaufprogramm wird auf der Grundlage des Hauptversammlungsbeschlusses vom 16. April 2015 durchgeführt. Danach ist die GERRY WEBER International AG ermächtigt, bis zum 15. April 2020 eigene Aktien bis zu insgesamt 10% des zum Zeitpunkt der Beschlussfassung über die Ermächtigung bestehenden Grundkapitals der GERRY WEBER International AG zu erwerben. Der Rückerwerb dient der Einziehung mit oder ohne Herabsetzung des Grundkapitals der Gesellschaft gemäß der von der Hauptversammlung am 16. April 2015 beschlossenen Ermächtigung. Die Gesellschaft behält sich vor, die zurückerworbenen Aktien auch zu anderen in der Ermächtigung vom 16. April 2015 genannten Zwecken zu verwenden.

Zum Ende des Berichtszeitraumes (mit Valuta 30. April 2017) hat die Gesellschaft insgesamt 135.500 GERRY WEBER Aktien gehalten. Dies entspricht einem Anteil am Grundkapital der Gesellschaft von 0,3 %.

Im 1. Halbjahr 2016/17 wurden folgende eigene Aktien zurückerworben:

Datum	Gesamtvolumen zurückerworbener Aktien (in Stück)	Total Volume (in Euro)
März 2017	45.243	533.835,20
April 2017	90.257	1.161.800,94
Gesamt	135.500	1.695.636,14

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 2017 werden nach Abzug latenter Steuern positive Zeitwerte von Finanzinstrumenten in Höhe von EUR 7,5 Mio. (31. Oktober 2016: EUR 10,9 Mio.) ergebnisneutral im Eigenkapital ausgewiesen.

Finanzschulden (langfristig)

Die langfristigen Finanzschulden in Höhe von EUR 219,8 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. Im November 2016 wurde die erste Tranche des ersten Schuldscheindarlehens in Höhe von EUR 20,0 Mio. planmäßig zurückgezahlt. Der durchschnittliche Zinssatz über alle Tranchen gerechnet lag im 2. Quartal 2017 unter 2 %.

Sonstige Verbindlichkeiten (kurzfristig)

Die sonstigen Verbindlichkeiten (kurzfristig) umfassen im Wesentlichen die verbliebenen Kaufpreiszahlungen, die sich aus dem Kauf von 51 % an unserem niederländischen Franchise-Partner sowie der 25 norwegischen Geschäfte ergeben. Die bestehende Kaufoption über 49 % der Anteile an unseren belgischen Vertriebsgesellschaften haben wir fristgerecht im März 2017 ausgeübt.

Bis zum Ende des abgelaufenen Geschäftsjahres 2015/16 waren die Kaufpreisverpflichtungen für die verbleibenden Anteile unter der Bilanzposition langfristige sonstige Verbindlichkeiten erfasst. Aufgrund der Fälligkeit der Zahlungen im laufenden Geschäftsjahr 2016/17 werden die Kaufpreisverpflichtungen nun den kurzfristigen sonstigen Verbindlichkeiten zugeordnet. Zum Ende des ersten Halbjahres 2016/17 (30. April 2017) betragen die kurzfristigen sonstigen Verbindlichkeiten EUR 41,0 Mio. nach EUR 37,6 Mio. zum 31. Oktober 2016.

Finanzschulden (kurzfristig)

Die kurzfristigen Finanzschulden haben sich im Vergleich zum Bilanzstichtag 31. Oktober 2016 um EUR 27,2 Mio. auf EUR 6,3 Mio. reduziert. Dies ist insbesondere auf die fristgerechte Rückzahlung der ersten Tranche aus dem Schuldscheindarlehen zur Finanzierung des Logistikzentrums zurückzuführen, welche im November 2016 in Höhe von EUR 20 Mio. zurückgezahlt wurde.

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.

	1. HJ. 2016/17	1. HJ. 2015/16
	1.11.2016-30.04.2017	1.11.2015-30.04.2016
November 2016	45.905.960 x 1/12	45.905.960 x 1/12
Dezember 2016	45.905.960 x 1/12	45.905.960 x 1/12
Januar 2017	45.905.960 x 1/12	45.905.960 x 1/12
Februar 2017	45.905.960 x 1/12	45.905.960 x 1/12
März 2017	45.860.717 x 1/12	45.905.960 x 1/12
April 2017	45.770.460 x 1/12	45.905.960 x 1/12
	= 45.875.836 Stück	= 45.905.960 Stück

Das Ergebnis pro Aktie beträgt im 2. Quartal 2016/17 (1.02.2017 – 30.04.2017) EUR 0,01 (2.Q. 2015/16: EUR 0,04). Kumuliert errechnet sich für das 1. Halbjahr 2016/17 (1.11.2016-30.04.2017) ein Ergebnis pro Aktie von EUR 0,04 (1. HJ. 2015/16: EUR 0,06).

Segmentberichterstattung

Die GERRY WEBER International AG hatte ihre Segmentberichterstattung mit Beginn des Geschäftsjahres 2016/17 (1.11.2016) 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.

Vor dem Hintergrund des Verkaufes der Renditeimmobilie Halle 30 zum Ende des abgelaufenen Geschäftsjahres entfällt ab dem Geschäftsjahr 2016/17 das Segment „Übrige Segmente“, da diesem keine Erträge bzw. Aufwendungen, Vermögen und Schulden zugerechnet werden können.

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

SEGMENTBERICHT

für das 2. Quartal 2016/17 (1. Februar - 30. April 2017)

Q2 2016/17

in TEUR	GERRY WEBER Core-Wholesale	GERRY WEBER Core-Retail	HALLHUBER	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

Q2 2015/16

in KEUR	GERRY WEBER Core-Wholesale	GERRY WEBER Core-Retail	HALLHUBER	Übrige Segmente	Konsolidierungs- buchungen	Gesamt
Umsätze nach Segmenten	92.043	96.726	41.190	0	0	229.959
Personalaufwand	10.094	30.969	7.863	0	0	48.925
EBITDA	13.182	-68	1.447	723	117	15.400
Abschreibungen	2.013	5.609	3.117	151	0	10.889
EBIT (Earnings Before Interest and Tax)	11.169	-5.677	-1.670	573	117	4.511
Vermögen	278.307	386.080	191.932	29.068	-6.015	879.371
Schulden	63.175	177.418	192.601	0	-5.802	427.392
Investitionen in das langfristige Vermögen	4.907	5.206	3.349	9	0	13.471
Anzahl der Mitarbeiter (im Durchschnitt)	717	4.625	1.807	1	0	7.150

SEGMENTBERICHT

für die 1. Hälfte des Geschäftsjahres 2016/17 (1. November 2016 - 30. April 2017)

H1 2016/17

KEUR	GERRY WEBER Core-Wholesale	GERRY WEBER Core-Retail	HALLHUBER	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

*Aufgrund der Veräußerung der Renditeimmobilie Halle 30 enthält das Segmente "Übrige" keine wesentlichen Erträge/Aufwendungen und/oder Vermögen/Schulden

H1 2015/16

KEUR	GERRY WEBER Core-Wholesale	GERRY WEBER Core-Retail	HALLHUBER	Übrige Segmente	Konsolidierungs- buchungen	Gesamt
Umsätze nach Segmenten	145.604	206.372	91.667	0	0	443.643
Personalaufwand	19.266	62.236	15.798	0	0	97.300
EBITDA	19.909	2.301	6.568	1.383	-252	29.910
Abschreibungen	4.093	10.937	6.152	301	0	21.483
EBIT (Earnings Before Interest and Tax)	15.816	-8.636	416	1.082	-252	8.427
Vermögen	278.307	386.080	191.932	29.068	-6.015	879.371
Schulden	63.175	177.418	192.601	0	-5.802	427.392
Investitionen in das langfristige Vermögen	10.538	12.411	5.034	15	0	27.998
Anzahl der Mitarbeiter (im Durchschnitt)	717	4.625	1.807	1	0	7.150

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

Dr. David Frink

Norbert Steinke

FINANZKALENDER

Veröffentlichung des 6-Monatsabschlusses	14. Juni 2017
Commerzbank Consumer Conference, Frankfurt	31. August 2017
Veröffentlichung des 9-Monatsabschlusses	14. September 2017
Berenberg and Goldman Sachs Sixth German Corporate Conference 2017, München	19. September 2017
Baader Investment Conference, München	20. September 2017
Ende des Geschäftsjahres 2016/17	31. Oktober 2017

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: claudia.kellert@gerryweber.com

Anne Hengelage

Manager Investor Relations

Telefon: +49 (0) 5201 185 0

Email: anne.hengelage@gerryweber.com**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.