

HUGO BOSS

HALBJAHRESFINANZBERICHT
JANUAR – JUNI 2019

INHALT

Umsatzkennzahlen **S. 3**

Weitere Konzernkennzahlen **S. 4**

1

KONZERNZWISCHEN- LAGEBERICHT

Gesamtwirtschaftliche Lage und
Branchenentwicklung **S. 6**

- Gesamtwirtschaftliche Lage **S. 6**
- Branchenentwicklung **S. 7**

Ertragslage **S. 8**

- Umsatzlage **S. 8**
- Gewinn-und-Verlust-Rechnung **S. 12**
- Umsatz- und Ertragsentwicklung der
Geschäftssegmente **S. 13**

Vermögenslage **S. 16**

Finanzlage **S. 18**

Prognosebericht **S. 20**

- Nachtragsbericht **S. 20**
- Prognosebericht **S. 20**

Risiko- und Chancenbericht **S. 22**

Zusammenfassende Aussage über die Ertrags-,
Vermögens- und Finanzlage **S. 23**

2

KONZERNZWISCHEN- ABSCHLUSS

Konzern-Gewinn-und-Verlust-Rechnung **S. 25**

Konzerngesamtergebnisrechnung **S. 26**

Konzernbilanz **S. 27**

Konzerneigenkapitalveränderungsrechnung **S. 28**

Konzernkapitalflussrechnung **S. 29**

Verkürzter Konzernanhang **S. 30**

3

WEITERE ANGABEN

Versicherung der gesetzlichen Vertreter **S. 46**

Zukunftsgerichtete Aussagen, Kontakte und
Finanzkalender **S. 47**

Es ist möglich, dass sich einzelne Zahlen in diesem
Halbjahresfinanzbericht aufgrund von Rundungen
nicht genau zur angegebenen Summe addieren.

UMSATZKENNZAHLEN

(in Mio. EUR)

	Jan. – Juni 2019	Jan. – Juni 2018	Veränderung in %	Veränderung in % ¹
Konzernumsatz	1.339	1.303	3	1
Umsatz nach Segmenten				
Europa inkl. Naher Osten/Afrika	832	816	2	2
Amerika	255	254	0	-6
Asien/Pazifik	216	200	8	6
Lizenzen	36	33	8	8
Umsatz nach Vertriebskanälen				
Eigener Einzelhandel	857	820	5	3 ²
Großhandel	446	450	-1	-2
Lizenzen	36	33	8	8
Umsatz nach Marken				
BOSS	1.158	1.130	2	1
HUGO	181	173	5	4
Umsatz nach Gender				
Menswear	1.211	1.170	4	2
Womenswear	128	133	-4	-5

¹ währungsbereinigt.

² auf flächenbereinigter Basis 3 %.

WEITERE KONZERNKENNZAHLEN

	Jan. - Juni 2019 unter Berücksich- tigung des IFRS 16	Auswirkung IFRS 16	Jan. - Juni 2019 ohne Berücksich- tigung des IFRS 16	Jan. - Juni 2018	Veränderung in % unter Berücksich- tigung des IFRS 16	Veränderung in % ohne Berücksich- tigung des IFRS 16
Ertragslage (in Mio. EUR)						
Umsatz	1.339	0	1.339	1.303	3	3
Rohertrag	869	0	869	853	2	2
Rohertragsmarge in %	64,9	0	64,9	65,5	-60 bp	-60 bp
EBIT	130	-1	130	143	-9	-9
EBIT-Marge in % ¹	9,7	0	9,7	11,0	-130 bp	-130 bp
EBITDA	308	119	189	204	51	-7
EBITDA-Marge in % ²	23,0	890 bp	14,1	15,6	730 bp	-150 bp
Auf die Anteilseigner entfallendes Konzernergebnis	84	-9	92	103	-19	-11
Vermögenslage und Kapitalstruktur zum 30. Juni (in Mio. EUR)						
Kurzfristiges operatives Nettovermögen	575	0	575	535	7	7
Kurzfristiges operatives Nettovermögen in % vom Umsatz ³	19,9	0	19,9	18,8	100 bp	100 bp
Langfristige Vermögenswerte	1.695	985	710	656	> 100	8
Eigenkapital	944	58	886	843	12	5
Eigenkapitalquote in %	33,4	-1.470 bp	48,0	48,5	-1.510 bp	-40 bp
Bilanzsumme	2.830	985	1.845	1.739	63	6
Finanzlage (in Mio. EUR)						
Investitionen	79	0	79	51	53	53
Free Cashflow	134	122	12	31	> 100	-61
Abschreibungen	178	119	59	61	> 100	-3
Nettoverschuldung (zum 30. Juni)	1.198	998	201	158	> 100	27
Finanzierungsstärke (zum 30. Juni) ⁴	n.a.	n.a.	0,4	0,3	n.a.	35
Weitere Erfolgsfaktoren						
Mitarbeiter (zum 30. Juni)	14.464	0	14.464	14.201	2	2
Personalaufwand (in Mio. EUR)	336	0	336	315	7	7
Aktien (in EUR)						
Ergebnis je Aktie	1,22	-0,12	1,34	1,49	-19	-11
Schlusskurs (zum 30. Juni)	58,50	0	58,50	77,76	-25	-25
Aktienanzahl in Stück (zum 30. Juni)	70.400.000	0	70.400.000	70.400.000	0	0

¹ EBIT/Umsatz.

² EBITDA/Umsatz.

³ Gleitender Durchschnitt der letzten vier Quartale.

⁴ Nettoverschuldung/EBITDA vor Sondereffekten.

KAPITEL 1

KONZERN- ZWISCHEN- LAGEBERICHT

GESAMTWIRTSCHAFTLICHE LAGE UND BRANCHENENTWICKLUNG

Gesamtwirtschaftliche Lage

Die konjunkturelle Dynamik der **Weltwirtschaft** hat sich in der ersten Jahreshälfte 2019 spürbar verlangsamt. Vor allem die anhaltenden Unsicherheiten rund um den amerikanisch-chinesischen Handelskonflikt und der ungewisse Ausgang des Brexits haben die Stimmung der Unternehmen und Privathaushalte nachhaltig belastet und zu einer Abschwächung der Investitionen, der Exporte und des privaten Konsums geführt. Basierend auf Schätzungen des Internationalen Währungsfonds (IWF) wird sich das Wachstum der Weltwirtschaft dieses Jahr auf nur noch 3,3 % belaufen (2018: 3,6 %). Dabei wird voraussichtlich sowohl das Wachstum der Industriestaaten als auch das der Schwellenländer niedriger als noch im Vorjahr ausfallen. Für die zweite Jahreshälfte rechnet der IWF jedoch mit einer allmählichen Stabilisierung der Wachstumsraten.

In **Europa** hat die Konjunktur im ersten Halbjahr weiter an Fahrt verloren. Im April senkte der IWF folglich erneut seine Prognose für das Gesamtjahr. Gründe hierfür liegen vor allem in einem schwächeren Privatkonsum und einer allgemein geringeren industriellen Produktion, einer weiteren Abschwächung der Konjunktur in Italien sowie den Auswirkungen der langwierigen Proteste in Frankreich im ersten Halbjahr. In Großbritannien belastete zudem der ungewisse Ausgang des Brexits die Konjunktur. Erste Impulse aus der Umsetzung fiskalpolitischer Maßnahmen kompensierten dies nur teilweise.

Auch in den **USA** fiel das Wirtschaftswachstum im ersten Halbjahr niedriger als noch im Vorjahr aus. Neben einem geringeren privaten Konsum, der vor allem auf ein Abschwächen der positiven Effekte aus der Steuerreform zurückzuführen ist, belasteten vor allem der Handelskonflikt mit China und die in dessen Verlauf verhängten Strafzölle die konjunkturelle Entwicklung. Im April senkte der IWF daher seine Gesamtjahresprognose für die US-Wirtschaft leicht. So ist davon auszugehen, dass das Wachstum dieses Jahr nunmehr rund einen halben Prozentpunkt unter dem des Vorjahres liegen wird. Auch in den Volkswirtschaften Lateinamerikas kommt die Konjunktur langsamer als vom IWF ursprünglich erwartet wieder in Schwung.

Die Konjunkturdynamik in **China** hat sich im ersten Halbjahr hingegen ein Stück weit weniger abgeschwächt als zunächst erwartet. Die expansivere Geld- und Fiskalpolitik der chinesischen Regierung konnte negative Auswirkungen des Handelskonflikts mit den USA größtenteils kompensieren. In Aussicht auf eine potenzielle Entspannung im Handelsstreit zwischen den USA und China hob zwar auch der IWF seine Gesamtjahresprognose für China im April wieder leicht an, geht aber nach wie vor von einem leicht geringeren Wachstum als noch im Vorjahr aus. Während auch die Wirtschaft anderer Schwellenländer Asiens im ersten Halbjahr solide zulegen, erzielte Japan erwartungsgemäß nur geringes Wachstum.

Branchenentwicklung

Im ersten Halbjahr verzeichnete das **gehobene Premiumsegment der Bekleidungsindustrie** erneut robustes Wachstum. Dies fiel jedoch, regional betrachtet, deutlich unterschiedlich aus. So kompensierte eine unverändert hohe Nachfrage in den asiatischen Schwellenländern, allen voran auf dem chinesischen Festland, eine Abschwächung der Branchendynamik in Europa und Nordamerika.

In **Europa** wirkte sich die Abkühlung der Gesamtwirtschaft negativ auf die Nachfrage nach Bekleidung aus. Vor allem in wichtigen Märkten wie Deutschland und Großbritannien tat sich die Branche im ersten Halbjahr schwer. Dies wurde durch ein solides Geschäft mit Touristen infolge der Abwertung des Euros nur teilweise kompensiert. Nach den starken Zuwächsen im Vorjahr hat sich die Branchenkonjunktur in **Amerika** im ersten Halbjahr deutlich abgekühlt. In Nordamerika wirkten sich dabei vor allem das Abschwächen positiver Effekte der US-Steuerreform, rückläufige Besucherzahlen in Einkaufszentren und Department Stores, ein schwächeres Geschäft mit Touristen sowie ein insgesamt rabattintensives Marktumfeld negativ auf die Branchenentwicklung aus. Die Branchenkonjunktur in **Asien** wurde auch im ersten Halbjahr vor allem durch überproportionales Wachstum auf dem chinesischen Festland angekurbelt. Die starke Nachfrage insbesondere der jüngeren, zunehmend modebewussten und stark von Social Media geprägten Käuferschichten ist dort weiterhin ungebrochen. Unterstützend wirken dabei insbesondere das Konjunkturprogramm der chinesischen Regierung, die in den vergangenen Jahren von vielen Marktteilnehmern umgesetzten globalen Preisharmonisierungen sowie eine zunehmend individuellere Kundenansprache seitens der Unternehmen. Mit Ausnahme von Hongkong und Macau, die jeweils Umsätze zugunsten des chinesischen Festlands abgaben, entwickelte sich das Branchenumfeld auch in den kleineren Märkten der Region positiv.

ERTRAGSLAGE

Umsatzlage

In den ersten sechs Monaten des Geschäftsjahres 2019 erzielte HUGO BOSS einen **Konzernumsatz** in Höhe von 1.339 Mio. EUR. Damit lag der Umsatz in Konzernwährung um 3 % über dem Niveau des Vergleichszeitraums (Vorjahr: 1.303 Mio. EUR). Dies entspricht einem währungsbereinigten Umsatzzuwachs von 1 %.

Umsatz nach Regionen

Umsatz nach Regionen (in Mio. EUR)

	Jan. – Juni 2019	In % des Umsatzes	Jan. – Juni 2018	In % des Umsatzes	Veränderung in %	Währungs- bereinigte Veränderung in %
Europa ¹	832	62	816	63	2	2
Amerika	255	19	254	20	0	-6
Asien/Pazifik	216	16	200	15	8	6
Lizenzen	36	3	33	2	8	8
Gesamt	1.339	100	1.303	100	3	1

¹ Inklusiv Naher Osten und Afrika.

Der Umsatzzuwachs in der **Region Europa** inklusive Naher Osten und Afrika ist auf Zuwächse im eigenen Einzelhandel zurückzuführen. Während die Umsätze in Großbritannien insgesamt zulegen, gingen sie in Deutschland vor dem Hintergrund eines unverändert herausfordernden Marktumfelds leicht zurück. Die Umsatzentwicklung in der **Region Amerika** lag unter dem Niveau des Vorjahres, was vor allem auf das schwierige Branchenumfeld im US-Markt zurückzuführen ist. Die **Region Asien/Pazifik** profitierte insbesondere von zweistelligen Zuwächsen auf dem chinesischen Festland.

Umsatz nach Vertriebskanälen

Umsatz nach Vertriebskanälen (in Mio. EUR)

	Jan. – Juni 2019	In % des Umsatzes	Jan. – Juni 2018	In % des Umsatzes	Veränderung in %	Währungs- bereinigte Veränderung in %
Konzerneigener Einzelhandel	857	64	820	63	5	3
DOS	520	39	517	40	1	-1
Outlet	278	21	255	19	9	7
Online	59	4	48	4	22	20
Großhandel	446	33	450	35	-1	-2
Lizenzen	36	3	33	2	8	8
Gesamt	1.339	100	1.303	100	3	1

Die Umsätze im **konzerneigenen Einzelhandel (Retail)** stiegen im ersten Halbjahr 2019 währungsbereinigt um 3 %. Vor allem das deutlich zweistellige Wachstum im eigenen Onlinegeschäft übertraf dabei das im stationären Einzelhandel erzielte Umsatzwachstum. Auf vergleichbarer Fläche legten die Umsätze im eigenen Einzelhandel um 4 % in Konzernwährung zu. Währungsbereinigt betrug der flächenbereinigte Anstieg 3 %.

Die Umsätze im **Großhandelskanal** gingen im ersten Halbjahr erwartungsgemäß sowohl in Berichtswährung wie auch währungsbereinigt leicht zurück. Dies war vor allem eine Folge des unverändert herausfordernden Branchenumfelds in den USA und wichtigen Märkten Europas. Daneben trugen zeitliche Verschiebungen von Auslieferungen an Großhandelspartner sowie die Intensivierung von Partnerschaften im Rahmen des dem eigenen Einzelhandel zuzurechnenden Konzessionsmodells im Onlinebereich zu dem Umsatzrückgang bei.

Das **Lizenzgeschäft** entwickelte sich im ersten Halbjahr 2019 positiv. Dank Zuwächsen bei sämtlichen Produktgruppen, allen voran im Parfümbereich, stiegen die Umsätze um insgesamt 8 %.

Umsatz nach Marken

Umsatz nach Marken (in Mio. EUR)

	Jan. – Juni 2019	In % des Umsatzes	Jan. – Juni 2018	In % des Umsatzes	Veränderung in %	Währungs- bereinigte Veränderung in %
BOSS	1.158	86	1.130	87	2	1
HUGO	181	14	173	13	5	4
Gesamt	1.339	100	1.303	100	3	1

Die Umsatzentwicklung von **BOSS** profitierte im ersten Halbjahr von Zuwächsen in der Casualwear und Athleisurewear. Die Umsätze der Businesswear von BOSS lagen auf dem Niveau des Vorjahres. Bei der Marke **HUGO** sorgten zweistellige Zuwächse in der Casualwear für einen überproportionalen Umsatzanstieg.

Umsatz nach Gender

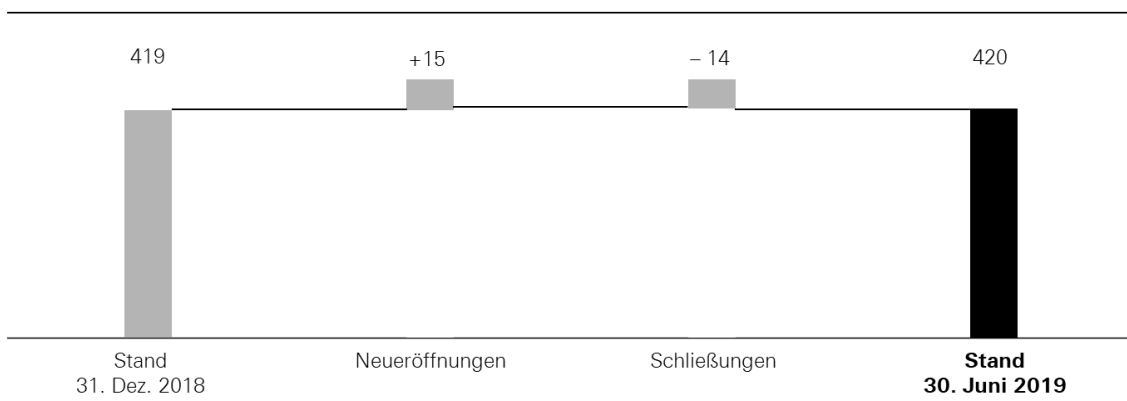
Umsatz nach Gender (in Mio. EUR)

	Jan. – Juni 2019	In % des Umsatzes	Jan. – Juni 2018	In % des Umsatzes	Veränderung in %	Währungs- bereinigte Veränderung in %
Menswear	1.211	90	1.170	90	4	2
Womenswear	128	10	133	10	-4	-5
Gesamt	1.339	100	1.303	100	3	1

Bei der **Menswear** sorgten Zuwächse der Casualwear und Athleisurewear für einen Umsatzanstieg. Der Umsatzrückgang bei der **Womenswear** ist auf geringere Umsätze der Businesswear zurückzuführen und steht vor allem im Zusammenhang mit der Reduzierung von Einzelhandelsflächen der Marke BOSS in freistehenden Geschäften im Jahr 2018. Zuwächse in der Casualwear konnten dies nur teilweise kompensieren.

Netzwerk eigener Einzelhandelsgeschäfte

Anzahl konzerneigener freistehender Einzelhandelsgeschäfte

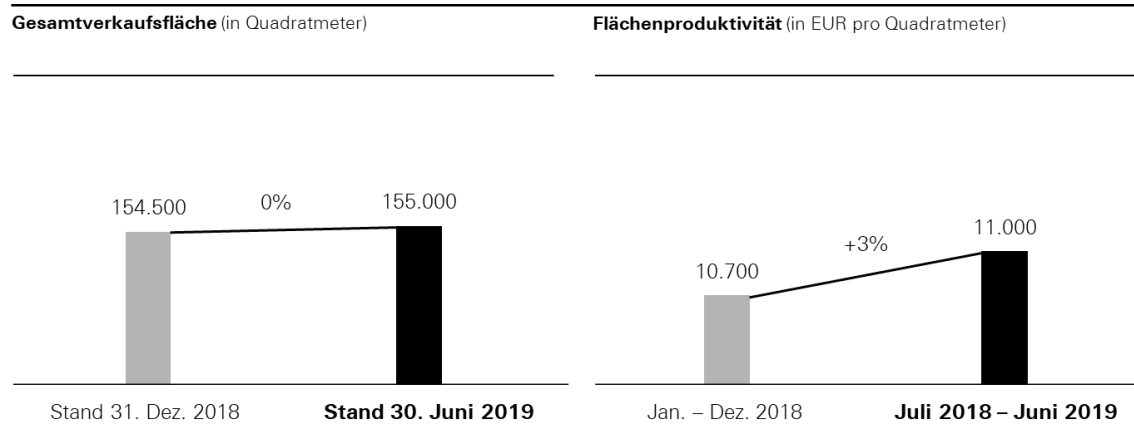


In den ersten sechs Monaten des Geschäftsjahres 2019 erhöhte sich die Anzahl der eigenen **freistehenden Einzelhandelsgeschäfte** um netto eins auf 420 (31. Dezember 2018: 419). Elf neu eröffneten **BOSS Stores**, hauptsächlich in Asien, standen 13 Schließungen von Stores mit auslaufenden Mietverträgen gegenüber. Im ersten Halbjahr eröffneten zudem vier **HUGO Stores** mit eigenem Möbelkonzept – unter anderem in Singapur und Tokio. Dem stand die Schließung eines Stores mit auslaufendem Mietvertrag gegenüber.

	Freistehende Geschäfte	Shop-in-Shops	Outlets	GESAMT
30. Juni 2019				
Europa	200	310	67	577
Amerika	91	83	50	224
Asien/Pazifik	129	109	57	295
GESAMT	420	502	174	1.096
31. Dez. 2018¹				
Europa	200	303	67	570
Amerika	89	85	52	226
Asien/Pazifik	130	112	54	296
GESAMT	419	500	173	1.092

¹ Die Vorjahreswerte wurden rückwirkend zum 31. Dezember 2018 angepasst. Im Zuge einer Neudefinition der Kriterien zur Unterscheidung von freistehenden Geschäften und Shop-in-Shops wurden vor allem mehrere bisher als freistehende Geschäfte ausgewiesene Verkaufspunkte innerhalb der Region Asien/Pazifik zu Shop-in-Shops reklassifiziert. Hauptsächlich in den Regionen Europa und Amerika wurden zudem im Zuge der Zweimarkenstrategie einzelne Verkaufsflächen der Marke BOSS innerhalb eines Department Stores numerisch zu jeweils einem Shop-in-Shop zusammengefasst. Beide Maßnahmen haben keine Auswirkungen auf die Gesamtverkaufsfläche des Unternehmens.

Unter Einbezug von Shop-in-Shops und Outlets erhöhte sich die Gesamtzahl der zum 30. Juni 2019 weltweit durch HUGO BOSS betriebenen Einzelhandelsgeschäfte um netto vier auf 1.096 (31. Dezember 2018: 1.092).



Unter Einbezug von Shop-in-Shops und Outlets lag die **Gesamtverkaufsfläche** der eigenen Einzelhandelsgeschäfte zum Ende des Halbjahres bei rund 155.000 Quadratmeter (31. Dezember 2018: 154.500 Quadratmeter). HUGO BOSS konnte die **Flächenproduktivität** im stationären Einzelhandelsgeschäft um 3 % auf rund 11.000 EUR pro Quadratmeter steigern (Januar bis Dezember 2018: 10.700 EUR pro Quadratmeter).

Gewinn-und-Verlust-Rechnung

(in Mio. EUR)

	Jan. - Juni 2019 unter Berücksich- tigung des IFRS 16	Auswirkung IFRS 16	Jan. - Juni 2019 ohne Berücksich- tigung des IFRS 16	Jan. - Juni 2018	Veränderung in % unter Berücksich- tigung des IFRS 16	Veränderung in % ohne Berücksich- tigung des IFRS 16
Umsatzerlöse	1.339	0	1.339	1.303	3	3
Umsatzkosten	-470	0	-470	-450	-4	-4
Rohhertrag	869	0	869	853	2	2
In % vom Umsatz	64,9	0	64,9	65,5	-60 bp	-60 bp
Operative Aufwendungen	-740	-1	-739	-710	-4	-4
In % vom Umsatz	-55,3	0	-55,2	-54,5	-70 bp	-70 bp
davon Vertriebs- und Marketingaufwendungen	-587	0	-587	-562	-4	-4
davon Verwaltungsaufwendungen	-153	-1	-152	-147	-4	-3
davon sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge	-	-	-	-1	-	-
Operatives Ergebnis (EBIT)	130	-1	130	143	-9	-9
In % vom Umsatz	9,7	0	9,7	11,0	-130 bp	-130 bp
Finanzergebnis	-17	-11	-6	-4	< -100	-45
Ergebnis vor Ertragsteuern	113	-12	125	139	-19	-11
Ertragsteuern	-29	3	-32	-36	19	11
Konzernergebnis	84	-9	92	103	-19	-11
Ergebnis je Aktie (in EUR)¹	1,22	-0,12	1,34	1,49	-19	-11
Ertragsteuerquote in %	26		26	26		

¹ Verwässertes und unverwässertes Ergebnis je Aktie.

Der Rückgang der **Rohhertragsmarge** um 60 Basispunkte auf 64,9 % ist im Wesentlichen auf Effekte aus der Bestandsbewertung in 2018 sowie negative Währungseffekte zurückzuführen (Vorjahr: 65,5 %). Positive Effekte aus dem wachsenden Umsatzanteil des eigenen Einzelhandels konnten dies nur teilweise kompensieren.

Die **operativen Aufwendungen** lagen in den ersten sechs Monaten des Geschäftsjahres 2019 über dem Niveau des Vorjahres. Wechselkursveränderungen wirkten sich dabei vor allem auf die Vertriebs- und Marketingaufwendungen negativ aus. Auch im Verhältnis zum Umsatz lagen die operativen Aufwendungen über dem Vorjahreswert.

- Die **Vertriebs- und Marketingaufwendungen** lagen um 4 % über dem Wert des Vorjahres. Auch in Relation zum Umsatz verzeichneten die Vertriebs- und Marketingaufwendungen einen Anstieg und beliefen sich sowohl unter Berücksichtigung des IFRS 16 als auch ohne dessen Berücksichtigung auf 43,8 % (Vorjahr: 43,1 %). Zu dem Anstieg trugen vor allem Wechselkursveränderungen sowie die Intensivierung digitaler Marketingaktivitäten bei. Positive Effekte in Zusammenhang mit Effizienzmaßnahmen im eigenen Einzelhandel begrenzten den Kostenanstieg im ersten Halbjahr.
- Die **Verwaltungsaufwendungen** stiegen in den ersten sechs Monaten des Geschäftsjahres 2019 um 4 %. In Relation zum Umsatz lagen die Verwaltungsaufwendungen unter Berücksichtigung der Auswirkungen des IFRS 16 mit 11,4 % nur leicht über dem Vorjahresniveau. Ohne Berücksichtigung des IFRS 16 lagen sie wie im Vorjahr bei 11,3 % (Vorjahr: 11,3 %). Ein konsequentes Kostenmanagement konnte höhere Aufwendungen in Verbindung mit im ersten Quartal umgesetzten

Reorganisationsmaßnahmen sowie weitere Investitionen in die digitale Transformation des Geschäftsmodells dabei ausgleichen. Die in dem Posten Verwaltungsaufwendungen enthaltenen Forschungs- und Entwicklungskosten entwickelten sich stabil und lagen auch im Verhältnis zum Umsatz mit 2,4 % auf Vorjahresniveau (Vorjahr: 2,4 %).

Die höheren operativen Aufwendungen führten zu einem Rückgang des **operativen Ergebnisses (EBIT)** im ersten Halbjahr. So konnte der Anstieg des Rohertrags die höheren operativen Aufwendungen nur teilweise kompensieren. Wechselkursveränderungen hatten einen insgesamt leicht negativen Effekt auf die Ergebnisentwicklung. Sowohl unter Berücksichtigung des IFRS 16 als auch ohne dessen Berücksichtigung lag die **EBIT-Marge** mit 9,7 % um 130 Basispunkte unter dem Vorjahreswert. Aufgrund der Erstanwendung des IFRS 16 lagen die **Abschreibungen** mit 178 Mio. EUR deutlich über dem Niveau der Vergleichsperiode. Ohne Berücksichtigung der Auswirkungen des IFRS 16 reduzierten sich die Abschreibungen im Vergleich zum Vorjahr hingegen leicht auf 59 Mio. EUR (Vorjahr: 61 Mio. EUR).

Das **Finanzergebnis** als Nettoaufwand der Positionen Zinsergebnis und übrige Finanzposten lag aufgrund von höheren Zinsaufwendungen infolge der Erstanwendung des IFRS 16 deutlich über dem Vorjahreswert. Auch ohne die Berücksichtigung des IFRS 16 lag das Finanzergebnis infolge negativer Währungseffekte geringfügig über dem Vorjahresniveau.

Die **Konzernsteuerquote** lag mit 26 % auf dem Niveau des Vergleichszeitraums (Vorjahr: 26 %). Das **Konzernergebnis** lag infolge des Anstiegs der operativen Aufwendungen ebenfalls unter dem Wert des Vorjahres.

Umsatz- und Ertragsentwicklung der Geschäftssegmente

Ab dem Geschäftsjahr 2019 ersetzt das **EBIT** die vom Konzern bis einschließlich 2018 verwendete Ergebnisgröße EBITDA vor Sondereffekten als eine der zentralen Steuerungsgrößen. In diesem Zusammenhang wird fortan auch bei der Darstellung der Segmentergebnisse auf das EBIT abgestellt. Die dargestellten Vorjahreswerte weichen deshalb von den im Vorjahr berichteten Werten ab.

Europa

Der Umsatz in der Region **Europa** inklusive Naher Osten und Afrika legte in der ersten Jahreshälfte währungsbereinigt um 2 % zu. Flächen- und währungsbereinigt stiegen die Umsätze im eigenen Einzelhandel dabei im niedrigen einstelligen Prozentbereich.

Umsatzentwicklung Europa (in Mio. EUR)

	Jan. – Juni 2019	In % des Umsatzes	Jan. – Juni 2018	In % des Umsatzes	Veränderung in %	Währungs- bereinigte Veränderung in %
Konzerneigener Einzelhandel	483	58	466	58	4	4
Großhandel	349	42	350	42	0	0
Gesamt	832	100	816	100	2	2

Der Umsatz in **Deutschland** sank im Berichtszeitraum um 2 % auf 202 Mio. EUR (Vorjahr: 206 Mio. EUR). Vor dem Hintergrund eines schwierigen Marktumfelds entwickelten sich die Umsätze im eigenen Einzelhandel rückläufig. Eine stabile Entwicklung im Großhandelsgeschäft kompensierte dies nur teilweise. In **Groß-**

britannien lag der Umsatz in Berichtswährung mit 165 Mio. EUR um 4 % über dem Vorjahresniveau (Vorjahr: 158 Mio. EUR). Auch währungsbereinigt erzielte HUGO BOSS einen Umsatzanstieg von 4 %, welcher von hohen einstelligen Wachstumsraten im eigenen Einzelhandel getragen wurde. Der Umsatz in **Frankreich** lag mit 82 Mio. EUR um 1 % unter dem Niveau des Vergleichszeitraums (Vorjahr: 83 Mio. EUR), wobei Zuwächse im eigenen Einzelhandel einen Rückgang im Großhandelsgeschäft nur teilweise kompensierten. In den **Beneluxstaaten** beliefen sich die Umsätze wie im Vorjahr auf 69 Mio. EUR (Vorjahr: 69 Mio. EUR).

Das **Segmentergebnis** in der Region Europa lag mit 214 Mio. EUR um 6 % unter dem Niveau des Vorjahres (Vorjahr: 226 Mio. EUR). Die höheren Umsätze konnten negative Währungseffekte sowie einen Anstieg der operativen Aufwendungen nur teilweise kompensieren. Die EBIT-Marge reduzierte sich dabei um 210 Basispunkte auf 25,7 % (Vorjahr: 27,8 %). Auch ohne Berücksichtigung des IFRS 16 verringerte sich das EBIT um 6 % und summierte sich auf 213 Mio. EUR. Dies entspricht einer EBIT-Marge von 25,6 %.

Amerika

In **Amerika** belastete vor allem das schwierige Branchenumfeld im US-Markt die Umsatzentwicklung im ersten Halbjahr. So wirkten sich insbesondere das Abschwächen der positiven Effekte aus der US-Steuerreform, ein nachlassendes Geschäft mit Touristen sowie ein insgesamt rabattintensives Marktumfeld negativ auf die Umsatzentwicklung aus. Folglich ging der Umsatz in der Region währungsbereinigt um 6 % zurück. Auf flächen- und währungsbereinigter Basis verzeichnete der eigene Einzelhandel einen Umsatzrückgang im niedrigen einstelligen Prozentbereich.

Umsatzentwicklung Amerika (in Mio. EUR)

	Jan. – Juni 2019	In % des Umsatzes	Jan. – Juni 2018	In % des Umsatzes	Veränderung in %	Währungs- bereinigte Veränderung in %
Konzernerzeuger Einzelhandel	175	69	170	67	3	-3
Großhandel	80	31	84	33	-5	-11
Gesamt	255	100	254	100	0	-6

In den **USA** verringerte sich der Umsatz in Berichtswährung um 1 % auf 188 Mio. EUR (Vorjahr: 189 Mio. EUR). Auf währungsbereinigter Basis reduzierte sich der Umsatz um 7 %. In **Kanada** lag der Umsatz mit 34 Mio. EUR um 5 % unter dem Niveau des Vorjahres (Vorjahr: 36 Mio. EUR). Währungsbereinigt entspricht dies einem Rückgang von 7 %. Dabei konnten Umsatzzuwächse im Großhandelskanal Rückgänge im eigenen Einzelhandel nicht vollständig kompensieren. In **Lateinamerika** stieg der Umsatz um 12 % auf 33 Mio. EUR (Vorjahr: 29 Mio. EUR). Währungsbereinigt erzielte dieser Markt einen Anstieg von 7 %. Zu dieser positiven Entwicklung trugen Zuwächse in beiden Vertriebskanälen bei.

In der Region Amerika führten vor allem negative Währungseffekte zu einem deutlichen Rückgang des **Segmentergebnisses** auf 18 Mio. EUR (Vorjahr: 25 Mio. EUR). Mit 7,0 % lag die EBIT-Marge um 280 Basispunkte unter dem Vorjahr (Vorjahr: 9,8 %). Ohne Berücksichtigung des IFRS 16 lag das EBIT bei 19 Mio. EUR. Die entsprechende EBIT-Marge betrug 7,3 %.

Asien/Pazifik

Der Umsatz in der Region **Asien/Pazifik** stieg im Berichtszeitraum währungsbereinigt um 6 %. Auf flächen- und währungsbereinigter Basis stiegen die eigenen Einzelhandelsumsätze sogar zweistellig.

Umsatzentwicklung Asien/Pazifik (in Mio. EUR)

	Jan. – Juni 2019	In % des Umsatzes	Jan. – Juni 2018	In % des Umsatzes	Veränderung in %	Währungs- bereinigte Veränderung in %
Konzerneigener Einzelhandel	200	92	184	92	8	6
Großhandel	17	8	16	8	8	5
Gesamt	216	100	200	100	8	6

Die Umsätze im strategischen Wachstumsmarkt **China** stiegen im ersten Halbjahr um 8 % auf 123 Mio. EUR (Vorjahr: 113 Mio. EUR). Währungsbereinigt entspricht dies einem Anstieg von 6 %. Während die Umsätze auf dem chinesischen Festland zweistellig zulegen konnten, entwickelte sich das Geschäft in Hongkong und Macau erwartungsgemäß herausfordernd. Die Umsätze in **Ozeanien** lagen mit 25 Mio. EUR um 7 % unter dem Niveau des Vergleichszeitraums (Vorjahr: 27 Mio. EUR). Währungsbereinigt entspricht dies einem Rückgang von 5 %. Positiv hingegen entwickelte sich das Geschäft in **Japan**. Dort lagen die Umsätze in den ersten sechs Monaten mit 29 Mio. EUR um 15 % über dem Niveau des Vorjahres (Vorjahr: 25 Mio. EUR). Vor allem dank eines starken Geschäfts mit Touristen konnte ein währungsbereinigter Umsatzanstieg von 8 % erzielt werden.

Das **Segmentergebnis** der Region Asien/Pazifik lag bei 52 Mio. EUR und damit deutlich über dem Vorjahreswert (Vorjahr: 42 Mio. EUR). Dabei hob die positive Umsatzentwicklung einen Anstieg der operativen Aufwendungen mehr als auf. Mit 23,9 % lag die EBIT-Marge um 300 Basispunkte über dem Vorjahreswert (Vorjahr: 21,0 %). Ohne Berücksichtigung des IFRS 16 erhöhte sich das EBIT ebenfalls deutlich auf 53 Mio. EUR. Dies entspricht einer EBIT-Marge von 24,3 %.

Lizenzen

Das **Lizenzgeschäft** entwickelte sich im ersten Halbjahr 2019 positiv. Dank Zuwächsen bei sämtlichen Produktgruppen, allen voran im Parfümbereich, stiegen die Umsätze um 8 %.

Das **Ergebnis des Segments** Lizenzen lag aufgrund des erzielten Umsatzanstiegs mit 29 Mio. EUR um 9 % über dem Niveau des Vorjahres (Vorjahr: 27 Mio. EUR). Die Erstanwendung des IFRS 16 hatte keine Auswirkung auf die Höhe des Segmentergebnisses.

VERMÖGENSLAGE

Bilanzstruktur (in Mio. EUR)

	30. Juni 2019 unter Berücksich- tigung des IFRS 16	Auswirkung IFRS 16	30. Juni 2019 ohne Berücksich- tigung des IFRS 16	30. Juni 2018	31. Dezember 2018
Sachanlagen, Immaterielle Vermögenswerte und Nutzungsrechte an Leasingobjekten	1.585	990	595	539	574
Vorräte	641	0	641	615	618
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	207	0	207	190	214
Sonstige Vermögenswerte	291	-5	296	296	305
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	106	0	106	99	147
Aktiva	2.830	985	1.845	1.739	1.858
Eigenkapital	944	58	886	843	981
Rückstellungen und latente Steuern	182	1	181	180	180
Leasingverbindlichkeiten	1.002	998	4	5	0
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	272	0	272	270	295
Sonstige Verbindlichkeiten	124	-72	196	180	228
Finanzverbindlichkeiten	306	0	306	261	176
Passiva	2.830	985	1.845	1.739	1.858

Die **Bilanzsumme** erhöhte sich im Zuge der erstmaligen Bilanzierung von Nutzungsrechten an Leasingobjekten als Folge der Erstanwendung des IFRS 16 deutlich. Ohne Berücksichtigung des IFRS 16 reduzierte sich die Bilanzsumme gegenüber dem 31. Dezember 2018 hingegen um 1 %. Verglichen mit dem Wert zum 30. Juni 2018 entspricht dies einem Anstieg von 6 %.

Der **Anteil der kurzfristigen Vermögenswerte** lag unter Berücksichtigung des IFRS 16 zum Halbjahresende bei 40 %. Ohne Berücksichtigung des IFRS 16 belief sich der Anteil auf 62 % (31. Dezember 2018: 62 %). Entsprechend belief sich der **Anteil der langfristigen Vermögenswerte** zum 30. Juni 2019 unter Berücksichtigung des IFRS 16 auf 60 % bzw. auf 38 % ohne Berücksichtigung des IFRS 16 (31. Dezember 2018: 38 %). Aufgrund des erstmaligen Einbezugs der Leasingverbindlichkeiten als Folge der Erstanwendung des IFRS 16 lag die **Eigenkapitalquote** zum Ende des ersten Halbjahres 2019 bei 33 % und damit deutlich unter dem Niveau des Vorjahres. Ohne Berücksichtigung des IFRS 16 belief sich die Eigenkapitalquote hingegen unverändert auf 48 % (31. Dezember 2018: 48 %).

Kurzfristiges operatives Nettovermögen (in Mio. EUR)

	30. Juni 2019	30. Juni 2018	Veränderung in %	Währungs- bereinigte Veränderung in %
Vorräte	641	615	4	3
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	207	190	9	9
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-272	-270	1	0
Kurzfristiges operatives Nettovermögen	575	535	7	6

Das **kurzfristige operative Nettovermögen (Trade Net Working Capital)** lag in Berichtswährung um 7 % und in lokalen Währungen um 6 % über dem Vorjahreswert. Diese Entwicklung reflektiert neben einem temporären Anstieg der **Forderungen aus Lieferungen und Leistungen** auch einen Anstieg der **Vorräte**. Bei letzterem konnte das Unternehmen angesichts des unverändert strikten Fokus auf das Management der Vorräte jedoch eine Normalisierung und damit eine deutliche Verbesserung verglichen mit dem Jahresende 2018 erzielen. Der gleitende Durchschnitt des **kurzfristigen operativen Nettovermögens im Verhältnis zum Umsatz** auf Basis der letzten vier Quartale lag bei 19,9 % und damit 100 Basispunkte über dem Niveau des Vorjahres (Vorjahr: 18,8 %).

Die **sonstigen Verbindlichkeiten** lagen deutlich unter dem Niveau des Vorjahres. Auch ohne Berücksichtigung der Auswirkungen des IFRS 16 lag dieser Bilanzposten unter dem Wert zum Jahresende 2018. Dies ist hauptsächlich auf geringere Ertragsteuerschulden zurückzuführen. Eine höhere Inanspruchnahme des Konsortialkredits zum Bilanzstichtag führte zudem zu einem Anstieg der **kurz- und langfristigen Finanzverbindlichkeiten**.

FINANZLAGE

Kapitalflussrechnung

Kapitalflussrechnung (in Mio. EUR)				
	Jan. – Juni 2019 unter Berücksich- tigung des IFRS 16	Auswirkung IFRS 16	Jan. – Juni 2019 ohne Berücksich- tigung des IFRS 16	Jan. – Juni 2018
Mittelzufluss aus betrieblicher Tätigkeit	212	122	90	81
Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit	-78	0	-78	-50
Mittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit	-175	-122	-53	-49
Veränderung Finanzmittelbestand	-40	0	-40	-17
Finanzmittelbestand am Anfang der Periode	147	0	147	116
Finanzmittelbestand am Ende der Periode	106	0	106	99

Unter Berücksichtigung des IFRS 16 summierte sich der **Free Cashflow**, der sich aus dem Mittelzufluss aus betrieblicher Tätigkeit und aus dem Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit ermittelt, auf 134 Mio. EUR. Ohne Berücksichtigung des IFRS 16 ergab sich hingegen ein Rückgang des Free Cashflows auf 12 Mio. EUR (Vorjahr: 31 Mio. EUR).

Aufgrund der Erstanwendung des IFRS 16 erhöhte sich der **Mittelzufluss aus betrieblicher Tätigkeit** im ersten Halbjahr deutlich. Auch ohne Berücksichtigung der Auswirkungen des IFRS 16 lag der Mittelzufluss aus betrieblicher Tätigkeit um 11 % über dem Vorjahreswert. Dazu trug insbesondere eine deutliche Reduzierung des Mittelabflusses aus der Veränderung des kurzfristigen operativen Nettovermögens bei. Das erhöhte Investitionsniveau im ersten Halbjahr sorgte für einen deutlichen Anstieg des **Mittelabflusses aus Investitionstätigkeit**.

Die Erstanwendung des IFRS 16 führte zudem zu einer deutlichen Erhöhung des **Mittelabflusses aus Finanzierungstätigkeit**. Ohne Berücksichtigung des IFRS 16 lag dieser nur leicht über dem Niveau des Vergleichszeitraums.

Durch die währungsbereinigte Darstellung im Cashflow lassen sich die oben dargestellten Werte nicht aus der Bilanz ableiten.

Nettoverschuldung

Die **Nettoverschuldung** ergibt sich als Summe aller Finanzverbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten und Leasingverbindlichkeiten abzüglich des Finanzmittelbestands. Die Erstanwendung des IFRS 16 führte aufgrund der erstmaligen Einbeziehung von Leasingverbindlichkeiten zu einem deutlichen Anstieg der Nettoverschuldung auf 1.198 Mio. EUR. Ohne Berücksichtigung des IFRS 16 lag die Nettoverschuldung bei 201 Mio. EUR und damit 27 % über dem Niveau des Vorjahres (Vorjahr: 158 Mio. EUR). Maßgeblich war hierbei vor allem die Free-Cashflow-Entwicklung der vergangenen zwölf Monate.

Investitionen

HUGO BOSS hat in der ersten Jahreshälfte 79 Mio. EUR in **Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände** investiert (Vorjahr: 51 Mio. EUR). Der deutliche Anstieg gegenüber dem Vorjahr ergibt sich im Wesentlichen aus höheren Investitionen in die Renovierung bestehender Einzelhandelsgeschäfte sowie dem Ausbau der IT-Infrastruktur im Zuge der weiteren Digitalisierung des Geschäftsmodells.

Mit 52 Mio. EUR entfiel der Großteil der Investitionen auch im ersten Halbjahr 2019 auf den **eigenen Einzelhandel** (Vorjahr: 33 Mio. EUR). Dabei summierten sich die Investitionen in die **Renovierung und Modernisierung** bestehender Einzelhandelsgeschäfte auf 35 Mio. EUR (Vorjahr: 19 Mio. EUR). So fand etwa im zweiten Quartal die Wiedereröffnung von acht BOSS Geschäften mit dem neuen Storekonzept statt – darunter Stockholm, Tokio und Macau. Inzwischen können Kunden in rund 40 Metropolen die BOSS Kollektionen im neuen Ambiente erleben. Im gleichen Zeitraum investierte der Konzern 18 Mio. EUR in selektive **Neueröffnungen** (Vorjahr: 14 Mio. EUR). Darin enthalten sind vor allem Investitionen für den Neubau des Outlets am Standort Metzingen, dessen Eröffnung für den Herbst 2019 geplant ist.

Die Investitionen in den **Verwaltungsbereich** lagen in den ersten sechs Monaten des Jahres 2019 bei 21 Mio. EUR und damit rund ein Drittel über dem Wert des Vergleichszeitraums (Vorjahr: 15 Mio. EUR). Darin enthalten waren vor allem Investitionen in die **IT-Infrastruktur** in Höhe von 14 Mio. EUR (Vorjahr: 12 Mio. EUR). Für den Anstieg gegenüber dem Vorjahr sorgten neben der kontinuierlichen Weiterentwicklung des konzernweiten ERP-Systems insbesondere Investitionen im Zusammenhang mit der kanalübergreifenden Integration und Digitalisierung der eigenen Einzelhandelsaktivitäten. Sonstige Investitionen in die Produktions-, Logistik- und Vertriebsstruktur sowie in Forschung und Entwicklung summierten sich im ersten Halbjahr auf 6 Mio. EUR (Vorjahr: 3 Mio. EUR). Der Anstieg ist vor allem auf Investitionen im Logistikbereich zurückzuführen.

PROGNOSEBERICHT

Nachtragsbericht

Am 2. Juli 2019 schied Bernd Hake, Vorstand für die Bereiche Konzerneigener Einzelhandel, Großhandel und Global Merchandising, in beiderseitigem Einvernehmen mit dem Aufsichtsrat der Gesellschaft aus dem Vorstand der HUGO BOSS AG aus. Die von Bernd Hake verantworteten Vorstandsbereiche werden zukünftig vom Vorstandsvorsitzenden Mark Langer geführt.

Zwischen dem Ende des ersten Halbjahres 2019 und der Veröffentlichung dieses Berichts gab es keine weiteren wesentlichen gesamtwirtschaftlichen, sozialpolitischen, branchenbezogenen oder unternehmensspezifischen Veränderungen, die sich nach den Erwartungen des Managements maßgeblich auf die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage des Unternehmens auswirken könnten.

Prognosebericht

Dieses Kapitel gibt die Prognosen des HUGO BOSS Managements hinsichtlich des künftigen Geschäftsverlaufs wieder.

HUGO BOSS bestätigt den **Ausblick** für das Gesamtjahr 2019. Gleichzeitig erwartet das Management nun, das untere Ende der bestehenden Umsatz- und Ergebnisprognose zu erreichen. Damit trägt HUGO BOSS vor allem dem schwierigen Branchenumfeld im US-Markt Rechnung.

HUGO BOSS geht davon aus, dass das währungsbereinigte **Umsatzwachstum** am unteren Ende der bestehenden Prognose (Anstieg im mittleren einstelligen Prozentbereich) liegen wird. Für die Umsatzbeschleunigung im zweiten Halbjahr soll der eigene Einzelhandel sorgen, für den auf Gesamtjahressicht ein währungsbereinigter Umsatzanstieg im mittleren bis hohen einstelligen Bereich prognostiziert wird. Neben einer Beschleunigung der Umsatzentwicklung auf vergleichbarer Fläche verspricht sich das Unternehmen für das zweite Halbjahr wichtige Impulse aus der Intensivierung von Partnerschaften mit Onlinehändlern im Konzessionsmodell sowie aus der fortlaufenden Optimierung seines Storenetzwerks.

Für die Region **Amerika** rechnet HUGO BOSS fortan mit einem leichten Rückgang der währungsbereinigten Umsätze im Gesamtjahr (bisherige Prognose: Anstieg im niedrigen bis mittleren einstelligen Prozentbereich). Für **Europa** hingegen geht der Konzern unverändert von einem währungsbereinigten Umsatzanstieg im niedrigen bis mittleren einstelligen Prozentbereich aus. Auch für die Region **Asien/Pazifik** wird unverändert mit einem Anstieg der währungsbereinigten Umsätze im mittleren bis hohen einstelligen Prozentbereich gerechnet.

Der Konzern geht davon aus, im Jahr 2019 ein Wachstum des **EBIT** am unteren Ende der bestehenden Prognose (Anstieg im hohen einstelligen Prozentbereich) zu erzielen (ohne Berücksichtigung der voraussichtlichen Auswirkungen des IFRS 16). Neben dem prognostizierten Anstieg des Rohertrags sollte sich auch die erwartete weitere Verbesserung der Kosteneffizienz positiv auf die Ergebnisentwicklung auswirken. Auch das Wachstum des **Konzernergebnisses** wird voraussichtlich am unteren Ende der bisherigen Prognose (Anstieg im hohen einstelligen Prozentbereich) liegen.

Zur besseren Vergleichbarkeit sind die **Auswirkungen des IFRS 16** in den Prognoseaussagen für das Geschäftsjahr 2019 unberücksichtigt. Der Konzern geht nach derzeitigem Kenntnisstand davon aus, dass sich

das operative Ergebnis (EBIT) aufgrund der Erstanwendung des IFRS 16 im Geschäftsjahr 2019 um einen niedrigen einstelligen Millionen-Euro-Betrag reduzieren wird (bisherige Annahme: Erhöhung um einen niedrigen zweistelligen Millionen-Euro-Betrag). Gleichzeitig sollte sich das Konzernergebnis um einen niedrigen zweistelligen Millionen-Euro-Betrag verringern (bisherige Annahme: Verringerung um einen einstelligen Millionen-Euro-Betrag). Weitere Informationen zu den aktualisierten Annahmen hinsichtlich der Auswirkungen des IFRS 16 sind dem verkürzten Konzernanhang dieses Berichts zu entnehmen.

Die im Kapitel „Gesamtwirtschaftliche Lage und Branchenentwicklung“ dargestellten Veränderungen der **gesamtwirtschaftlichen Lage** sowie der **Branchenentwicklung** werden nach Erwartung des Managements keine wesentliche Auswirkung auf die wirtschaftliche Entwicklung des Konzerns im Jahr 2019 haben.

Eine detaillierte Darstellung der Prognose von HUGO BOSS für das Jahr 2019 kann dem Geschäftsbericht 2018 entnommen werden.

RISIKO- UND CHANCENBERICHT

HUGO BOSS verfügt über ein umfassendes Risikomanagementsystem, das es dem Management ermöglicht, Chancen und Risiken frühzeitig zu erkennen, zu analysieren und entsprechende Maßnahmen zu ergreifen. Die Risikolage hat sich gegenüber dem Berichtsjahr 2018 nicht wesentlich verändert. Eine detaillierte Darstellung der Risiken und Chancen von HUGO BOSS kann dem Geschäftsbericht 2018 entnommen werden.

ZUSAMMENFASSENDER AUSSAGE ÜBER DIE ERTRAGS-, VERMÖGENS- UND FINANZLAGE

Zusammengefasst zeigt die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage, dass sich der HUGO BOSS Konzern zum Zeitpunkt der Erstellung des Berichts für die ersten sechs Monate des Geschäftsjahres 2019 in einer weiterhin überaus soliden wirtschaftlichen Lage befand.

Metzingen, den 24. Juli 2019

HUGO BOSS AG
Der Vorstand

Mark Langer
Yves Müller
Ingo Wilts

KAPITEL 2

KONZERN- ZWISCHEN- ABSCHLUSS

KONZERN-GEWINN-UND-VERLUST-RECHNUNG

des HUGO BOSS Konzerns für die Zeit vom 1. Januar bis 30. Juni 2019

Konzern-Gewinn-und-Verlust-Rechnung (in Mio. EUR)

	2019 unter Berücksichtigung des IFRS 16	Auswirkung IFRS 16	2019 ohne Berücksichtigung des IFRS 16	2018
Umsatzerlöse	1.339	0	1.339	1.303
Umsatzkosten	-470	0	-470	-450
Rohertrag	869	0	869	853
In % vom Umsatz	64,9	0	64,9	65,5
Vertriebs- und Marketingaufwendungen	-587	0	-587	-562
Verwaltungsaufwendungen	-153	-1	-152	-147
Sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge	-	-	-	-1
Ergebnis der betrieblichen Geschäftstätigkeit	130	-1	130	143
Zinsergebnis	-12	-11	-1	-1
Übrige Finanzposten	-5	0	-5	-3
Finanzergebnis	-17	-11	-6	-4
Ergebnis vor Ertragsteuern	113	-12	125	139
Ertragsteuern	-29	3	-32	-36
Konzernergebnis	84	-9	92	103
Davon entfallen auf:				
Anteilseigner des Mutterunternehmens	84	-9	92	103
Nicht beherrschende Anteile	0	0	0	0
Ergebnis je Aktie (EUR)¹	1,22	-0,12	1,34	1,49

¹ Verwässertes und unverwässertes Ergebnis je Aktie.

KONZERNGESAMTERGEBNISRECHNUNG

des HUGO BOSS Konzerns für die Zeit vom 1. Januar bis 30. Juni 2019

Konzerngesamtergebnisrechnung (in Mio. EUR)

	2019	2018
Konzernergebnis	84	103
Posten, die nicht in den Gewinn oder Verlust umgegliedert werden		
Neubewertung von leistungsorientierten Pensionsplänen	-7	2
Posten, die anschließend in den Gewinn oder Verlust umgegliedert werden		
Unterschiede aus der Währungsumrechnung	6	7
Netto-(Verluste)/-Gewinne aus Marktbewertung von Sicherungsgeschäften	1	-1
Sonstiges Ergebnis nach Steuern	0	8
Gesamtergebnis	84	111
Davon entfallen auf:		
Anteilseigner des Mutterunternehmens	84	111
Nicht beherrschende Anteile	0	0
Gesamtergebnis	84	111

KONZERNBILANZ

des HUGO BOSS Konzerns zum 30. Juni 2019

Konzernbilanz (in Mio. EUR)

Aktiva	30. Juni 2019 unter Berücksich- tigung des	Auswirkung IFRS 16	30. Juni 2019 ohne Berücksich- tigung des	30. Juni 2018	31. Dez. 2018
	IFRS 16		IFRS 16		
Sachanlagen	406	0	406	359	389
Immaterielle Vermögenswerte	189	0	189	180	185
Nutzungsrechte an Leasingobjekten	990	990	0	0	0
Aktive latente Steuern	87	-5	92	98	90
Langfristige finanzielle Vermögenswerte	21	0	21	18	19
Sonstige langfristige Vermögenswerte	2	0	2	1	3
Langfristige Vermögenswerte	1.695	985	710	656	686
Vorräte	641	0	641	615	618
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	207	0	207	190	214
Kurzfristige Ertragsteuerforderungen	40	0	40	45	39
Kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	28	0	28	30	32
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	114	0	114	104	123
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	106	0	106	99	147
Kurzfristige Vermögenswerte	1.135	0	1.135	1.083	1.172
Gesamt	2.830	985	1.845	1.739	1.858

Passiva	30. Juni 2019 unter Berücksich- tigung des	Auswirkung IFRS 16	30. Juni 2019 ohne Berücksich- tigung des	30. Juni 2018	31. Dez. 2018
	IFRS 16		IFRS 16		
Gezeichnetes Kapital	70	0	70	70	70
Eigene Aktien	-42	0	-42	-42	-42
Kapitalrücklage	0	0	0	0	0
Gewinnrücklagen	881	58	823	791	926
Kumuliertes übriges Eigenkapital	35	0	35	24	26
Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallendes Eigenkapital	944	58	886	843	981
Nicht beherrschende Anteile am Eigenkapital	0	0	0	0	0
Konzerneigenkapital	944	58	886	843	981
Langfristige Rückstellungen	79	0	79	71	69
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	187	0	187	154	83
Langfristige Leasingverbindlichkeiten	800	797	3	4	0
Passive latente Steuern	14	1	13	13	13
Sonstige langfristige Schulden	0	-60	60	55	61
Langfristige Schulden	1.080	738	342	297	225
Kurzfristige Rückstellungen	89	0	89	96	98
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	119	0	119	107	93
Kurzfristige Leasingverbindlichkeiten	202	201	1	1	0
Ertragsteuerschulden	29	0	29	19	44
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	272	0	272	270	295
Sonstige kurzfristige Schulden	95	-11	106	106	123
Kurzfristige Schulden	806	190	616	599	653
Gesamt	2.830	985	1.845	1.739	1.858

KONZERNEIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG

des HUGO BOSS Konzerns für die Zeit vom 1. Januar bis 30. Juni 2019

Konzern Eigenkapitalveränderungsrechnung (in Mio. EUR)

	Gewinnrücklagen					Kumuliertes übriges Eigenkapital		Konzern Eigenkapital		
	Gezeichnetes Kapital	Eigene Aktien	Kapitalrücklage	Gesetzliche Rücklage	Sonstige Gewinnrücklagen	Unterschiede aus der Währungs-umrechnung	Markt-bewertung Sicherungs-geschäfte	Auf die Anteils-eigner des Mutterun-ternehmens entfallendes Eigenkapital	Nicht beherr-schende Anteile am Eigenkapital	Konzern-eigenkapital
1. Januar 2018	70	-42	0	7	862	19	-1	915	0	915
Konzernergebnis					103			103		103
Sonstiges Ergebnis					2	7	-1	8		8
Gesamtergebnis					105	7	-1	111	0	111
Dividendenzahlung					-183			-183		-183
Veränderung Konsolidierungskreis					0			0		
30. Juni 2018	70	-42	0	7	784	26	-2	843	0	843
1. Januar 2019 (wie bisher berichtet)	70	-42	0	7	919	27	-1	980	0	980
Änderung der Rechnungslegungs- methode/Korrekturen					66			66		66
1. Januar 2019 angepasst	70	-42	0	7	985	27	-1	1.046	0	1.046
Konzernergebnis					84			84		84
Sonstiges Ergebnis					-7	6	1	0		0
Gesamtergebnis					77	6	1	84	0	84
Dividendenzahlung					-186			-186		-186
Veränderung Konsolidierungskreis					0			0		0
30. Juni 2019	70	-42	0	7	875	33	0	944	0	944

KONZERNKAPITALFLUSSRECHNUNG

des HUGO BOSS Konzerns für die Zeit vom 1. Januar bis 30. Juni 2019

Konzernkapitalflussrechnung (in Mio. EUR)

	2019 unter Berücksichtigung des IFRS 16	Auswirkung IFRS 16	2019 ohne Berücksichtigung des IFRS 16	2018
Konzernergebnis	84	-9	92	103
Abschreibungen/Zuschreibungen	178	119	59	61
Unrealisierte Währungsgewinne/-verluste, netto	2	1	1	7
Sonstige zahlungsunwirksame Vorgänge	1	7	-6	0
Ertragsteueraufwand/-erstattungen	29	-3	32	36
Veränderung der Vorräte	-19	0	-19	-77
Veränderung der Forderungen sowie anderer Aktiva	26	0	26	32
Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Passiva	-37	4	-41	-26
Ergebnis aus dem Verkauf von Anlagevermögen	0	0	0	0
Veränderung Pensionsrückstellungen	12	0	12	-1
Veränderung übrige Rückstellungen	-8	0	-8	-9
Gezahlte Ertragsteuern	-56	3	-59	-45
Mittelzufluss aus betrieblicher Tätigkeit	212	122	90	81
Investitionen in Sachanlagen	-63	0	-63	-40
Investitionen in immaterielle Vermögenswerte	-15	0	-15	-11
Erlöse aus Abgängen von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten	0	0	0	1
Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit	-78	0	-78	-50
An die Anteilseigner des Mutterunternehmens gezahlte Dividenden	-186	0	-186	-183
An die Inhaber der Anteile ohne beherrschenden Einfluss gezahlte Dividenden	0	0	0	0
Veränderung der kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten	25	0	25	38
Aufnahme von langfristigen Finanzverbindlichkeiten	111	0	111	96
Tilgung von langfristigen Finanzverbindlichkeiten	-4	0	-4	-1
Tilgung von kurz- und langfristigen Leasingverbindlichkeiten	-111	-111	0	0
Zinserträge und -aufwendungen	-10	-11	1	1
Gezahlte Zinsen	-1	0	-1	-1
Erhaltene Zinsen	1	0	1	1
Mittelabfluss aus der Finanzierungstätigkeit	-175	-122	-53	-49
Wechselkursbedingte Veränderungen der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	1	0	1	1
Veränderung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	-40	0	-40	-17
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Anfang der Periode	147	0	147	116
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Ende der Periode	106	0	106	99

VERKÜRZTER KONZERNANHANG

1| Allgemeine Angaben

Der Zwischenabschluss der HUGO BOSS AG zum 30. Juni 2019 wurde gemäß § 115 WpHG in Übereinstimmung mit den zum Stichtag gültigen International Financial Reporting Standards (IFRS) und deren Interpretationen aufgestellt. Insbesondere wurden die Regelungen des IAS 34 zur Zwischenberichterstattung angewendet.

Der vorliegende Zwischenlagebericht und der verkürzte Abschluss wurden weder entsprechend § 317 HGB geprüft noch einer prüferischen Durchsicht durch eine zur Abschlussprüfung befähigte Person unterzogen. Durch Beschluss vom 24. Juli 2019 wurden der verkürzte Zwischenabschluss und der Zwischenlagebericht durch den Vorstand zur Weiterleitung an den Aufsichtsrat freigegeben. Vor seiner Veröffentlichung wurden der Zwischenlagebericht und der verkürzte Zwischenabschluss außerdem mit dem Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats erörtert.

2| Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Alle Zwischenabschlüsse der in den Konzernzwischenabschluss einbezogenen Unternehmen wurden in Übereinstimmung mit den am Abschlussstichtag gültigen IFRS, wie sie vom IASB veröffentlicht wurden und in der EU anzuwenden sind, nach einheitlichen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden aufgestellt.

Die angewandten Bilanzierungs-, Bewertungs- und Konsolidierungsmethoden entsprechen denen des vorherigen Geschäftsjahres, außer im Hinblick auf die erstmalige Anwendung des IFRS 16, welcher nachfolgend erläutert wird:

Erstmalige Anwendung von IFRS 16: Leasingverhältnisse

Der neue Standard IFRS 16 „Leasingverhältnisse“ regelt den Ansatz, die Bewertung, den Ausweis sowie die relevanten Angabepflichten und löst IAS 17 mit den dazugehörigen Interpretationen ab. Die Vorschriften des IFRS 16 verpflichten den Leasingnehmer, gewisse Leasingverhältnisse in der Bilanz in Form von Leasingverbindlichkeiten sowie eines Nutzungsrechts am Leasingobjekt auszuweisen. Somit wird beim Leasingnehmer eine Unterscheidung zwischen Finanzierungs- und Operating-Leasing-Verhältnissen hinfällig.

Die erstmalige Anwendung von IFRS 16 erfolgte in Übereinstimmung mit den Vorschriften des modifizierten Übergangsansatzes mit ergebnisneutraler Erfassung der sich ergebenden Effekte in den Gewinnrücklagen zum 1. Januar 2019. Die Vergleichszahlen für das Geschäftsjahr 2018 wurden nicht angepasst.

LEASINGVERHÄLTNISSE DES KONZERNS UND IHRE BILANZIELLE BEHANDLUNG

Der Konzern hat in wesentlichem Umfang Leasingverträge zur Anmietung von Einzelhandelsgeschäften, Büro- und Lagerflächen abgeschlossen.

Nach IFRS 16 weist der Leasingnehmer eine Leasingverbindlichkeit in Höhe des Barwerts der künftigen Leasingzahlungen sowie ein entsprechendes Nutzungsrecht als sogenanntes Right-of-Use-Asset in der Bilanz aus. Die Leasingzahlungen setzen sich zusammen aus der Summe aller fixen Leasingzahlungen abzüglich Anreizzahlungen für den Vertragsabschluss. Sollten diese indexbasiert sein, so werden die Indexierungen erst

zum Zeitpunkt der Ausübung berücksichtigt. Mietverlängerungsoptionen sind einzubeziehen, sofern ihre Ausübung hinreichend sicher ist. Auch vertraglich vereinbarte Entschädigungszahlungen bei vorzeitiger Vertragsbeendigung seitens des Leasingnehmers müssen erfasst werden, wenn von einer vorzeitigen Vertragsbeendigung ausgegangen wird. Die Leasingverbindlichkeit wird über die Laufzeit mittels Effektivzinsmethode aufgezinst und unter Berücksichtigung der geleisteten Leasingzahlungen finanzmathematisch fortgeschrieben.

Das parallel anzusetzende Nutzungsrecht ist grundsätzlich mit dem Wert der Leasingverbindlichkeit zu aktivieren. Zudem sind bereits geleistete Leasingzahlungen und direkt zurechenbare Kosten mit einzubeziehen. Vom Leasinggeber erhaltene Zahlungen, die mit dem Leasing in Verbindung stehen, sind abzuziehen. Wiederherstellungsverpflichtungen aus Leasingverhältnissen sind bei der Bewertung des Nutzungsrechts ebenfalls zu berücksichtigen. Für die Verpflichtung ist eine Rückstellung zu passivieren. Das Nutzungsrecht wird planmäßig über die Laufzeit des Leasingvertrages abgeschrieben.

Die Abschreibungen des aktivierten Nutzungsrechts sowie der Zinsaufwand aus der Aufzinsung der erfassten Leasingverbindlichkeit werden in der Gewinn-und-Verlust-Rechnung erfasst.

WESENTLICHE ANNAHMEN

Die Ermittlung des Umstellungseffekts basierte auf Annahmen für die verwendeten Diskontierungszinssätze, die Laufzeit der Mietverträge sowie die Abgrenzung der fixen Leasingzahlungen. Zur Ermittlung des Barwerts der künftigen Mindestleasingzahlungen verwendet HUGO BOSS laufzeitadäquate und länderspezifische Fremdkapitalzinssätze, die aus den für die Wertminderungstests verwendeten Kapitalkosten abgeleitet werden. Der durchschnittlich verwendete Zinssatz beträgt 2,9 %. Neben der Grundmietzeit bezieht der Konzern Verlängerungsoptionen in die Ermittlung der Vertragslaufzeit ein, wenn die Verlängerung in dem vom Vorstand genehmigten detaillierten Budget für das Folgejahr enthalten oder durch den Vorstand bereits separat genehmigt wurde. In die fixen Leasingzahlungen werden auch fest vereinbarte Mindestbeträge für Verträge mit überwiegend variabler Miete einbezogen.

AUSÜBUNG DER WAHLRECHTE

Für den Leasingnehmer sind diverse Wahlrechte vorgesehen. So besteht bei der Bilanzierung und Bewertung ein Wahlrecht zur Portfoliobildung von Verträgen mit gleichen oder ähnlichen Eigenschaften, das HUGO BOSS nicht in Anspruch nimmt. Der Konzern macht vom Wahlrecht Gebrauch, die Nutzungsrechte bei Low-Value-Assets (Wertgrenze < 5 TEUR) und bei kurzfristigen Leasingverträgen (Laufzeit maximal 12 Monate) nicht anzuwenden. Mietaufwendungen für diese Vermögensgegenstände sind dementsprechend unmittelbar in der Gewinn- und- Verlust- Rechnung zu erfassen. Ferner wird das Wahlrecht zur Trennung von Leasing- und Nichtleasingkomponenten (Service) in Anspruch genommen und die Nichtleasingkomponenten werden im anzusetzenden Nutzungsrecht nicht berücksichtigt

AUSWIRKUNGEN DES IFRS 16

Die Erstanwendung des IFRS 16 beeinflusste folgende Positionen in Bilanz, Gewinn-und-Verlust-Rechnung sowie der Kapitalflussrechnung:

Zum Erstanwendungszeitpunkt 1. Januar 2019 hat sich die Bilanzsumme aufgrund des Anstiegs des Anlagevermögens infolge der zu aktivierenden Nutzungsrechte signifikant in Höhe von 1.056 Mio. EUR erhöht. Dieser Betrag entspricht im Wesentlichen dem abgezinsten Betrag der derzeit im Konzernanhang unter Ziff. 24 nach IAS 17 anzugebenden künftigen Mindestleasingzahlungen.

Die Überleitung der operativen Leasingverpflichtungen zum 31.12.2018 auf die bilanzierten Leasingverbindlichkeiten zum 01.01.2019 stellt sich folgendermaßen dar:

Überleitung Leasingverbindlichkeiten	
(in Mio. EUR)	
Operative Leasing- und Mietverpflichtungen zum 31.12.2018	1.369
Kurzfristige Leasingverhältnisse mit einer Laufzeit von 12 Monaten oder weniger	0
Leasingverhältnisse von geringwertigen Vermögensgegenständen und Mobilien	-3
Leasingverhältnisse von Software	-27
Nichtleasingkomponenten (Service)	-7
Sonstiges ¹	-113
Brutto-Leasingverbindlichkeiten zum 01.01.2019	1.219
Abzinsung	-162
Barwert der Leasingverbindlichkeiten durch die Erstanwendung von IFRS 16 zum 01.01.2019	1.056
Barwert der Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing zum 31.12.2018	5
Gesamte Leasingverbindlichkeiten zum 01.01.2019	1.061

¹ Im Posten Sonstiges sind im Wesentlichen Mietzahlungen für Mietverlängerungsoptionen, die neu gewürdigt wurden, sowie variable Mietzahlungen enthalten.

Im Rahmen der Umstellung auf den neuen Leasingstandard erfolgte für alle IFRS 16 - relevanten Mietverträge die Auflösung der bisher abgegrenzten Schulden aus Mietverpflichtungen (sogenanntes Straight-Lining) inklusive der darauf entfallenden latenten Steuern. Der Straight-Lining-Effekt in Höhe von 75,7 Mio. EUR und die latenten Steuern in Höhe von 9,3 Mio. EUR wurden im Rahmen der Umstellung zum 1. Januar 2019 ergebnisneutral in den Gewinnrücklagen verrechnet. Der Betrag von insgesamt 66,4 Mio. EUR ist in den Änderungen der Rechnungslegungsmethode in der Eigenkapitalveränderungsrechnung dargestellt. Zudem ist im Konzernergebnis ein Effekt von - 8,5 Mio. EUR auf die Anwendung des IFRS 16 zurückzuführen.

Infolge der Erstanwendung des IFRS 16, hatte HUGO BOSS für das Geschäftsjahr 2019 ursprünglich einen positiven Effekt auf das operative Ergebnis (EBIT) in Höhe eines niedrigen zweistelligen Millionen-Euro-Betrags erwartet.

Für das erste Halbjahr 2019 hat sich ein negativer Effekt in Höhe von 0,5 Mio. EUR ergeben. Da nicht davon auszugehen ist, dass sich diese Entwicklung im zweiten Halbjahr 2019 umkehren wird, ist nunmehr davon auszugehen, dass sich das EBIT aufgrund der Erstanwendung des IFRS 16 im Geschäftsjahr 2019 um einen niedrigen einstelligen Millionen-Euro-Betrag reduzieren wird. Gleichzeitig sollte sich das Konzernergebnis um einen niedrigen zweistelligen Millionen-Euro-Betrag verringern (bisherige Annahme: Verringerung um einen einstelligen Millionen-Euro-Betrag).

Die Änderungen ergeben sich nahezu ausschließlich aus den Abweichungen der Abschreibungen sowie den korrigierten Annahmen zur Neutralisierung des Straight-Lining-Effekts nach IAS 17. Der Forecast für das Gesamtjahr 2019 basiert auf den ausstehenden Mietverpflichtungen zum 30. Juni und unterstellt für das verbleibende Geschäftsjahr eine Fortführung der durchschnittlichen Werte für Fixmiete, Abschreibung und Straight-Lining der ersten sechs Monate.

Für den Free Cashflow wurde mit einer Erhöhung im niedrigen dreistelligen Millionen-Euro-Bereich aufgrund der Erstanwendung von IFRS 16 gerechnet. Dies wurde durch die Entwicklung im ersten Halbjahr bestätigt und an der Annahme wird festgehalten.

3| Währungsumrechnung

Die wichtigsten, im Zwischenabschluss angewandten Kurse haben sich in Relation zum Euro wie folgt entwickelt:

Land	Währung	Durchschnittskurs			Bilanzstichtagskurs		
		1 EUR = Juni 2019	Juni 2018	Dez. 2018	30. Juni 2019	30. Juni 2018	31. Dez. 2018
Australien	AUD	1,6257	1,5565	1,5858	1,6244	1,5787	1,6220
China	CNY	7,7847	7,5381	7,8465	7,8185	7,7170	7,8750
Großbritannien	GBP	0,8908	0,8780	0,8975	0,8966	0,8861	0,8945
Hongkong	HKD	8,8296	9,1622	8,9011	8,8866	9,1468	8,9675
Japan	JPY	121,9880	128,4140	127,8542	122,6000	129,0400	125,8500
Schweiz	CHF	1,1170	1,1558	1,1294	1,1105	1,1569	1,1269
Türkei	TRY	6,5577	5,4044	6,0303	6,5507	5,3092	6,0422
USA	USD	1,1280	1,1676	1,1380	1,1380	1,1658	1,1450

4| Konjunkturelle und saisonale Einflüsse

Als weltweit tätiges Unternehmen ist der HUGO BOSS Konzern unterschiedlichen konjunkturellen Entwicklungen ausgesetzt. Branchenbedingte saisonale Schwankungen sind bei HUGO BOSS üblich. Jedoch hat sich das Geschäft von HUGO BOSS in den vergangenen Jahren grundlegend geändert. Das ehemals von zwei Vorordersaisons (Frühjahr/Sommer und Herbst/Winter) dominierte Geschäft mit einer entsprechend früh vorliegenden Auftragslage ist zunehmend komplexer geworden. So werden nunmehr pro Jahr vier Saisonvorverkäufe durchgeführt. Darüber hinaus verringert sich die Bedeutung saisonaler Einflüsse durch den weltweiten Ausbau der eigenen Einzelhandelsaktivitäten. Zudem ist HUGO BOSS bestrebt, die Effizienz zu erhöhen, indem die weniger modeabhängigen Artikel stärker aus dem Lagergeschäft bedient werden. Auch die Zahl monatlicher themenorientierter Auslieferungen steigt kontinuierlich an. Aufgrund dieser Einflüsse nimmt die Saisonalität im Geschäftsverlauf von HUGO BOSS stetig ab.

5| Konsolidierungskreis

Im Berichtszeitraum 1. Januar bis 30. Juni 2019 beträgt die Anzahl der konsolidierten Gesellschaften 61 und ist damit gegenüber dem Konzernabschluss zum 31. Dezember 2018 unverändert geblieben.

Zum 30. Juni 2019 werden insgesamt drei Unternehmen, bei denen HUGO BOSS und eine weitere Partei gemeinschaftlich die Führung ausüben, nach der Equity-Methode bilanziert.

6| Unternehmenserwerbe/Erwerbe von sonstigen Geschäftseinheiten

Im ersten Halbjahr des Geschäftsjahres 2019 wurden keine Unternehmenserwerbe oder Erwerbe von sonstigen Geschäftseinheiten durchgeführt.

7| Ausgewählte Erläuterungen zur Konzern-Gewinn-und-Verlust-Rechnung

Umsatzerlöse

(in Mio. EUR)

	Jan. – Juni 2019	Jan. – Juni 2018
Konzerneigener Einzelhandel	857	820
DOS	520	517
Outlet	278	255
Online	59	48
Großhandel	446	450
Lizenzen	36	33
Gesamt	1.339	1.303

Umsatzkosten

(in Mio. EUR)

	Jan. – Juni 2019	Jan. – Juni 2018
Anschaffungskosten für bezogene Waren	415	395
Davon Materialaufwand	404	378
Herstellungskosten für Eigenfertigung	55	55
Gesamt	470	450

Die in den Umsatzkosten berücksichtigten Anschaffungskosten für bezogene Waren enthalten im Wesentlichen den Materialaufwand der verkauften Waren sowie Eingangsfracht- und Zollkosten.

Vertriebs- und Marketingaufwendungen

(in Mio. EUR)

	Jan. – Juni 2019	Jan. – Juni 2018
Aufwendungen für konzerneigenen Einzelhandel, Vertriebs- und Marketingorganisation	460	442
Marketingaufwendungen	81	78
Aufwendungen für Logistik	46	42
Gesamt	587	562

Die Aufwendungen für den konzerneigenen Einzelhandel sowie die Vertriebs- und Marketingorganisation umfassen im Wesentlichen Personal- und Mietaufwendungen für den Groß- und Einzelhandelsvertrieb. Zudem sind umsatzabhängige Provisionen, Ausgangsfracht- und Zollkosten, Kreditkartengebühren sowie Wertminderungen auf Forderungen enthalten.

Verwaltungsaufwendungen

(in Mio. EUR)

	Jan. – Juni 2019	Jan. – Juni 2018
Verwaltungsaufwand	120	116
Forschungs- und Entwicklungskosten	33	31
Gesamt	153	147

Der Verwaltungsaufwand besteht überwiegend aus Raummieten, Instandhaltungskosten, IT-Betriebskosten, Rechts- und Beratungskosten sowie dem Personalaufwand des Funktionsbereichs. Aufwendungen für Forschung und Entwicklung fallen im HUGO BOSS Konzern schwerpunktmäßig im Rahmen der Kollektionserstellung an.

Personalaufwand

(in Mio. EUR)

	Jan. – Juni 2019	Jan. – Juni 2018
Löhne und Gehälter	287	268
Soziale Abgaben	46	44
Aufwendungen und Erträge für Altersversorgung und für Unterstützung	3	3
Gesamt	336	315

Mitarbeiter

	30. Juni 2019	31. Dez. 2018
Gewerbliche Arbeitnehmer	5.077	5.023
Kaufmännische Arbeitnehmer	11.928	11.792
Gesamt	17.005	16.815

Planmäßige Abschreibungen

(in Mio. EUR)

	Jan. – Juni 2019	Jan. – Juni 2018
Anlagevermögen		
Davon Sachanlagen	48	46
Davon immaterielle Vermögenswerte	11	15
Davon Nutzungsrecht an Leasingobjekten	119	0
Gesamt	178	61

8| Ergebnis je Aktie

Weder zum 30. Juni 2019 noch zum 30. Juni 2018 standen Aktien aus, die das Ergebnis je Aktie verwässern könnten.

	Jan. – Juni 2019	Jan. – Juni 2018
Den Anteilseignern des Mutterunternehmens zuzurechnendes Ergebnis (in Mio. EUR)	84	103
Durchschnittliche Zahl der ausgegebenen Aktien ¹	69.016.167	69.016.167
Ergebnis je Aktie (in EUR)²	1,22	1,49

¹ Ohne Berücksichtigung eigener Anteile.

² Verwässertes und unverwässertes Ergebnis je Aktie.

9| Rückstellungen

Rückstellungen für Personalaufwendungen

Rückstellungen für Personalaufwendungen betreffen Rückstellungen für kurz- und mittelfristige Tantiemen und Boni, Abfindungsansprüche, Altersteilzeit sowie Überstunden.

Einen Großteil der Personalrückstellungen bildet das zu Beginn des Geschäftsjahres 2016 ausgegebene „**Long-Term-Incentive-Programm (LTI)**“ für den Vorstand und bezugsberechtigte Führungskräfte des HUGO BOSS Konzerns, welches zum Bilanzstichtag zum beizulegenden Zeitwert bewertet wird. Zurzeit gibt es vier Tranchen des Programms, von denen der vierte Plan zum 1. Januar 2019 ausgegeben wurde.

Die Gesamtlaufzeit der vier Pläne beträgt jeweils vier Jahre, aufgeteilt in eine Performancelaufzeit von drei Jahren und eine Wartezeit von einem Jahr. Der im Geschäftsjahr 2016 ausgegebene Plan kommt somit im Geschäftsjahr 2020 zur Auszahlung und ist demzufolge zum 30. Juni 2019 unter den kurzfristigen Personalrückstellungen in Höhe von 6 Mio. EUR ausgewiesen. Für die anderen drei Pläne beläuft sich die zum 30. Juni 2019 gebildete langfristige Rückstellung auf insgesamt 7 Mio. EUR.

10| Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen

Die Rückstellungen für Pensionen erhöhten sich von 36 Mio. EUR zum 31. Dezember 2018 auf 46 Mio. EUR zum 30. Juni 2019. Für die Ermittlung des Barwerts der Pensionsverpflichtungen werden neben dem Dienstzeitaufwand sowie dem Nettozinsaufwand auch relevante sonstige Einflussgrößen in die versicherungsmathematischen Berechnungen mit einbezogen.

Versicherungsmathematische Annahmen zur Ermittlung des Barwerts der Pensionsverpflichtungen zum 30. Juni 2019

Folgende Prämissen wurden zugrunde gelegt:

Parameter	30. Juni 2019	31. Dez. 2018
Rechnungszins		
Deutschland	1,40 %	2,20 %
Schweiz	0,40 %	1,10 %
Rententrend		
Deutschland	1,75 %	1,75 %
Schweiz	0,00 %	0,00 %
Gehaltssteigerungstrend		
Deutschland	2,50 %	2,50 %
Schweiz	2,00 %	2,00 %

Im Vergleich zum 31. Dezember 2018 ist der Parameter Rechnungszins sowohl in Deutschland als auch in der Schweiz gesunken. Die Parameter Rententrend und Gehaltssteigerungstrend blieben in den ersten sechs Monaten des Geschäftsjahres 2019 unverändert.

Zusammensetzung der Pensionsaufwendungen der Periode

(in Mio. EUR)

	Jan. – Juni 2019	Jan. – Juni 2018
Dienstzeitaufwand der Periode	3	3
Nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand	0	0
Nettozinsaufwand	0	0
In der Konzern-Gewinn-und-Verlust-Rechnung erfasste Pensionsaufwendungen	3	3
Ertrag aus Fondsvermögen (ohne Zinseffekt aus Fondsvermögen)	0	0
Erfasste versicherungsmathematische (Gewinne)/Verluste	10	-2
Asset Ceiling (ohne Zinseffekt aus Asset Ceiling)	0	0
In der Konzerngesamtergebnisrechnung erfasste Neubewertungen	10	-2

11| Zusätzliche Angaben zu Finanzinstrumenten

Buchwerte und beizulegende Zeitwerte nach Kategorien von Finanzinstrumenten

(in Mio. EUR)

	Bewertungs- kategorie nach IFRS 9	30. Juni 2019		31. Dez. 2018	
		Buchwert	Beizulegender Zeitwert	Buchwert	Beizulegender Zeitwert
Aktiva					
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	AC	106	106	147	147
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	AC	207	207	214	214
Sonstige finanzielle Vermögenswerte		46	46	50	50
Davon:					
Derivate ohne Hedge-Beziehung	FVTPL	0	0	1	1
Derivate mit Hedge-Beziehung	Hedge Accounting	1	1	0	0
Übrige finanzielle Vermögenswerte	AC	45	45	49	49
Passiva					
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	AC	303	305	169	171
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	AC	272	272	295	295
Verbindlichkeiten aus Leasingverträgen	n.a.	1.002	1.002	5	5
Sonstige Finanzverbindlichkeiten		2	2	3	3
Davon:					
Derivate ohne Hedge-Beziehung	FVTPL	2	2	2	2
Derivate mit Hedge-Beziehung	Hedge Accounting	0	0	1	1
Übrige finanzielle Verbindlichkeiten	AC	0	0	0	0

Die zur Ermittlung der beizulegenden Zeitwerte angewandten Methoden und Annahmen stellen sich wie folgt dar:

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, sonstige finanzielle Vermögenswerte, Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten sind bedingt durch die kurzen Laufzeiten dieser Instrumente nahezu unverändert zum Buchwert.

Der beizulegende Zeitwert von Bankdarlehen und sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten, Verpflichtungen aus Finanzierungsleasingverhältnissen sowie sonstigen langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten wird durch Diskontierung der künftigen Cashflows unter Verwendung von derzeit für Fremdkapital zu vergleichbaren Konditionen, Kreditrisiken und Restlaufzeiten verfügbaren Zinssätzen ermittelt.

Zum 30. Juni 2019 versteht sich die zum Marktwert bewertete Derivatposition (Market-to-Market) exklusive der Bonitätswertberichtigung, die auf das Ausfallrisiko der Gegenseite des Derivats zurückzuführen ist. Das Ausfallrisiko der Gegenseite brachte keine wesentlichen Effekte mit sich.

Hierarchie beizulegender Zeitwerte

Der Konzern verwendet folgende Hierarchie zur Bestimmung und zum Ausweis beizulegender Zeitwerte von Finanzinstrumenten je Bewertungsverfahren:

Stufe 1: Notierte (unangepasste) Preise auf aktiven Märkten für gleichartige Vermögenswerte oder Verbindlichkeiten

Stufe 2: Verfahren, bei denen sämtliche Input-Parameter, die sich wesentlich auf den erfassten beizulegenden Zeitwert auswirken, entweder direkt oder indirekt beobachtbar sind

Stufe 3: Verfahren, die Input-Parameter verwenden, die sich wesentlich auf den erfassten beizulegenden Zeitwert auswirken und nicht auf beobachteten Marktdaten basieren

Zum 30. Juni 2019 sind wie im Vorjahr alle zum beizulegenden Zeitwert bewerteten Finanzinstrumente der Kategorie FVTPL sowie die Derivate mit Hedge-Beziehungen der Stufe 2 zuzuordnen. Während der ersten sechs Monate des Geschäftsjahres 2019 gab es keine Transfers zwischen Level 1 und Level 2 sowie aus Level 3 heraus. Die zum beizulegenden Zeitwert bewerteten Finanzinstrumente bestanden aus Devisentermingeschäften, Devisenswaps und Zinsderivaten. Sie waren der Kategorie FVTPL sowie den Derivaten mit Hedge-Beziehung zuzuordnen. Die Vermögenswerte beliefen sich auf 1 Mio. EUR, die Verbindlichkeiten auf 2 Mio. EUR. Bei Finanzinstrumenten, die zu fortgeführten Anschaffungskosten in der Bilanz geführt werden, ist die Ermittlung der beizulegenden Zeitwerte ebenfalls über das Verfahren der Stufe 2 erfolgt.

Absicherung von Zins- und Währungsrisiken

Zur Absicherung gegen Zins- und Währungsrisiken setzt der HUGO BOSS Konzern teilweise Sicherungsgeschäfte zur Reduzierung des Risikos ein. Zum Bilanzstichtag waren 8 Mio. EUR (31. Dezember 2018: 8 Mio. EUR) variabel verzinsten Finanzverbindlichkeiten abgesichert. Des Weiteren waren zum Bilanzstichtag zukünftige Zahlungsströme in Fremdwährung in Höhe von 18 Mio. EUR (31. Dezember 2018: 12 Mio. EUR) abgesichert und in vollem Umfang in eine wirksame Sicherungsbeziehung eingebunden. Die Veränderung der unrealisierten Gewinne/Verluste aus der Marktbewertung von Sicherungsgeschäften im sonstigen Gesamtergebnis belief sich auf 1 Mio. EUR (30. Juni 2018: -1 Mio. EUR).

Saldierung von Finanzinstrumenten

(in Mio. EUR)

	Angesetzte Bruttobe- träge Aktiva	Saldierte Brutto- beträge Passiva	Ausge- wiesene Netto- beträge Aktiva in der Bilanz	Nicht in der Bilanz saldierte Passiva	Nicht in der Bilanz saldierte erhaltene Barsicher- heiten	Netto- beträge
30. Juni 2019						
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	215	-8	207	0	0	207
Derivate	1	0	1	-0	0	1
Gesamt	216	-8	208	-0	0	208
31. Dez. 2018						
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	221	-7	214	0	0	214
Derivate	1	0	1	0	0	1
Gesamt	222	-7	215	0	0	215

(in Mio. EUR)

	Angesetzte Bruttobe- träge Passiva	Saldierte Brutto- beträge Aktiva	Ausge- wiesene Netto- beträge Passiva in der Bilanz	Nicht in der Bilanz saldierte Aktiva	Nicht in der Bilanz saldierte erhaltene Barsicher- heiten	Netto- beträge
30. Juni 2019						
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	282	-10	272	0	0	272
Derivate	2	0	2	-0	0	2
Gesamt	284	-10	274	-0	0	274
31. Dez. 2018						
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	304	-9	295	0	0	295
Derivate	3	0	3	0	0	3
Gesamt	307	-9	298	0	0	298

Die in den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen saldierten Passiva in Höhe von 8 Mio. EUR (31. Dezember 2018: 7 Mio. EUR) stellen zum Bilanzstichtag offene Gutschriften an Kunden dar. Die saldierten Aktiva innerhalb der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sind Forderungen in Form von Gutschriften des HUGO BOSS Konzerns an Lieferanten. Sie betragen 10 Mio. EUR (31. Dezember 2018: 9 Mio. EUR).

Für die Saldierung der Derivate bestehen Standardrahmenverträge für Finanztermingeschäfte zwischen dem HUGO BOSS Konzern und seinen Kontrahenten. In ihnen ist definiert, dass derivative Vermögenswerte und Verbindlichkeiten mit einem Kontrahenten zu einer einheitlichen Ausgleichsforderung zusammengefasst werden können.

12| Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung

Die Kapitalflussrechnung des HUGO BOSS Konzerns zeigt anhand zahlungswirksamer Vorgänge die Veränderung der flüssigen Mittel im Laufe der Berichtsperiode. Gemäß IAS 7 werden die Zahlungsströme getrennt ausgewiesen nach Herkunft und Verwendung aus dem operativen Bereich sowie aus der Investitions- und Finanzierungstätigkeit. Die Mittelzu- und -abflüsse aus laufender Geschäftstätigkeit werden, ausgehend vom Jahresüberschuss des Konzerns, indirekt abgeleitet. Die Zahlungsströme aus der Investitions- und Finanzierungstätigkeit werden demgegenüber direkt aus Ein- und Auszahlungen ermittelt. Die Veränderungen der Bilanzpositionen, die in der Kapitalflussrechnung dargestellt werden, lassen sich aufgrund von Wechselkursumrechnungen nicht unmittelbar aus der Bilanz ableiten.

Im Rahmen der Anwendung des IFRS 16 wurde die Darstellung der Kapitalflussrechnung angepasst. Die Tilgung der Leasingverbindlichkeiten sowie der dazugehörige Zinsanteil werden zukünftig im Mittelzu/-abfluss aus der Finanzierungstätigkeit ausgewiesen. Zudem werden hier ab dem Geschäftsjahr 2019 auch alle weiteren Zinskomponenten dargestellt. Die Vergleichszahlen für 2018 wurden für die Zinspositionen dementsprechend retrospektiv angepasst. Durch die seit dem 1. Januar 2019 erfassten Abschreibungen der Nutzungsrechte an Leasingobjekten ergibt sich ein positiver Effekt in Höhe von 119 Mio. EUR auf den Mittelzufluss aus betrieblicher Tätigkeit und somit auch auf den Free Cashflow. Dem gegenüber steht ein gegenläufiger Effekt auf den Mittelzu/-abfluss aus der Finanzierungstätigkeit aufgrund der neu erfassten Tilgungen der Leasingverbindlichkeiten in Höhe von 111 Mio. EUR und deren Zinsanteil in Höhe von 11 Mio. EUR.

13| Segmentberichterstattung

(in Mio. EUR)

	Europa ¹	Amerika	Asien/Pazifik	Lizenzen	Gesamt berichtspflichtige Segmente
Jan. – Juni 2019					
Gesamtumsatz	832	255	216	36	1.339
Segmentergebnis²	214	18	52	29	313
In % des Umsatzes	25,7	7,0	23,9	82,0	23,3
Segmentvermögen	258	186	98	15	557
Investitionen	507	275	195	0	977
Wertminderungen	0	0	0	0	0
Davon Sachanlagevermögen	0	0	0	0	0
Davon immaterielle Vermögenswerte	0	0	0	0	0
Abschreibungen	-80	-33	-40	0	-153

Jan. – Juni 2018					
Gesamtumsatz	816	254	200	33	1.303
Segmentergebnis²	226	25	42	27	321
In % des Umsatzes	27,8	9,8	21,0	81,1	24,6
Segmentvermögen	255	186	75	15	531
Investitionen	14	7	6	0	27
Wertminderungen	0	0	0	0	0
Davon Sachanlagevermögen	0	0	0	0	0
Davon immaterielle Vermögenswerte	0	0	0	0	0
Abschreibungen	-22	-10	-8	0	-40

¹ Inklusive Naher Osten und Afrika.

² Ab dem Geschäftsjahr 2019 ersetzt das EBIT die vom Konzern bis einschließlich 2018 verwendete Ergebnisgröße EBITDA vor Sondereffekten. In diesem Zusammenhang wird fortan auch bei der Darstellung der Segmentergebnisse auf das EBIT abgestellt. Die dargestellten Vorjahreswerte weichen deshalb von den im Vorjahr berichteten Werten ab.

Überleitungsrechnungen

Umsatz

(in Mio. EUR)

	Jan. – Juni 2019	Jan. – Juni 2018
Umsatz - berichtspflichtige Segmente	1.339	1.303
Corporate Units	0	0
Konsolidierung	0	0
Gesamt	1.339	1.303

Ergebnis der betrieblichen Geschäftstätigkeit

(in Mio. EUR)

	Jan. – Juni 2019	Jan. – Juni 2018
Segmentergebnis (EBIT) – berichtspflichtige Segmente	313	321
Corporate Units	-183	-150
Konsolidierung	0	0
EBIT HUGO BOSS Konzern	130	143
Zinsergebnis	-12	-1
Übrige Finanzpositionen	-5	-3
Ergebnis vor Ertragsteuern HUGO BOSS Konzern	113	139

Segmentvermögen

(in Mio. EUR)

	30. Juni 2019	30. Juni 2018	31. Dez. 2018
Segmentvermögen – berichtspflichtige Segmente			
Segmente	557	531	546
Corporate Units	290	274	285
Konsolidierung	0	0	0
Kurzfristige Ertragsteuerforderungen	40	45	39
Kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	28	30	32
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	114	104	123
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	106	99	147
Kurzfristige Vermögenswerte HUGO BOSS Konzern	1.135	1.083	1.172
Langfristige Vermögenswerte	1.695	656	686
Aktiva, gesamt HUGO BOSS Konzern	2.830	1.739	1.858

Investitionen

(in Mio. EUR)

	30. Juni 2019	30. Juni 2018	31. Dez. 2018
Investitionen - berichtspflichtige Segmente	977	27	84
Corporate Units	210	24	71
Konsolidierung	0	0	0
Gesamt	1.187	51	155

Abschreibungen

(in Mio. EUR)

	Jan. – Juni 2019	Jan. – Juni 2018
Abschreibungen - berichtspflichtige Segmente	153	40
Corporate Units	25	21
Konsolidierung	0	0
Gesamt	178	61

Geografische Informationen

(in Mio. EUR)

	Umsatzerlöse mit Dritten		Langfristige Vermögenswerte	
	Jan. – Juni 2019	Jan. – Juni 2018	30. Juni 2019	31. Dez. 2018
Deutschland	202	207	414	238
Andere europäische Märkte	665	642	645	208
USA	188	189	244	41
Andere amerikanische Märkte	67	66	56	16
China	123	113	40	31
Andere asiatische Märkte	94	86	190	45
Gesamt	1.339	1.303	1.589	579

14| Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Am 2. Juli 2019 schied Bernd Hake, Vorstand für die Bereiche Konzerneigener Einzelhandel, Großhandel und Global Merchandising, in beiderseitigem Einvernehmen mit dem Aufsichtsrat der Gesellschaft aus dem Vorstand der HUGO BOSS AG aus. Die von Bernd Hake verantworteten Vorstandsbereiche werden zukünftig vom Vorstandsvorsitzenden Mark Langer geführt.

Zwischen dem Ende des ersten Halbjahres 2019 und der Veröffentlichung dieses Berichts gab es keine weiteren wesentlichen gesamtwirtschaftlichen, sozialpolitischen, branchenbezogenen oder unternehmensspezifischen Veränderungen, die sich nach den Erwartungen des Managements maßgeblich auf die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage des Unternehmens auswirken könnten.

KAPITEL 3

WEITERE ANGABEN

VERSICHERUNG DER GESETZLICHEN VERTRETER

Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen für die Zwischenberichterstattung der 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 im verbleibenden Geschäftsjahr beschrieben sind.

Metzingen, den 24. Juli 2019

HUGO BOSS AG
Der Vorstand

Mark Langer
Yves Müller
Ingo Wilts

ZUKUNFTSGERICHTETE AUSSAGEN

Dieses Dokument enthält vorausschauende Aussagen über zukünftige Entwicklungen, die auf aktuellen Einschätzungen des Managements beruhen. Wörter wie „antizipieren“, „annehmen“, „glauben“, „einschätzen“, „erwarten“, „beabsichtigen“, „können/könnten“, „planen“, „projizieren“, „sollten“ und ähnliche Begriffe kennzeichnen solche vorausschauenden Aussagen. Solche Aussagen sind gewissen Risiken und Unsicherheiten unterworfen. Sollte einer dieser Unsicherheitsfaktoren oder andere Unwägbarkeiten eintreten oder sich die den Aussagen zugrundeliegenden Annahmen als unrichtig erweisen, könnten die tatsächlichen Ergebnisse wesentlich von den in diesen Aussagen genannten oder implizit zum Ausdruck gebrachten Ergebnissen abweichen. Wir haben weder die Absicht noch übernehmen wir eine Verpflichtung, vorausschauende Aussagen laufend zu aktualisieren, da diese ausschließlich von den Umständen am Tag ihrer Veröffentlichung ausgehen.

KONTAKTE

Investor Relations

Telefon +49 7123 94 - 80903

E-Mail investor-relations@hugoboss.com

Christian Stöhr

Leiter Investor Relations

Telefon +49 7123 94 - 87563

E-Mail christian_stoehr@hugoboss.com

Dr. Hjördis Kettenbach

Leiterin Unternehmenskommunikation

Telefon +49 7123 94 - 83377

E-Mail hjoerdis_kettenbach@hugoboss.com

FINANZKALENDER

5. November 2019

Ergebnisse des dritten Quartals 2019

5. März 2020

Ergebnisse des Geschäftsjahres 2019