

Westwing Group GmbH

Berlin

Konzernabschluss und Konzernlagebericht

31. Dezember 2017

Westwing Group GmbH

Berlin

Konzernabschluss

31. Dezember 2017

Inhaltsverzeichnis

Konzernabschluss

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung	1
Konzern-Gesamtergebnisrechnung	2
Konzern-Bilanz	3
Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung	4
Konzern-Kapitalflussrechnung.....	5

Anhang zum Konzernabschluss

Konzernanhang für das Geschäftsjahr 2017	6
1. Allgemeine Angaben	6
2. Rechnungslegungsmethoden	6
2.1 Grundlagen der Aufstellung des Abschlusses	6
2.2 Neue Standards, Änderungen und Interpretationen	7
2.3 Änderung von Bilanzierungsmethoden gemäß IAS 8	9
2.4 Konsolidierung.....	9
2.4.1 Konsolidierungskreis	9
2.4.2 Tochterunternehmen	9
2.4.3 Nicht beherrschende Anteile	10
2.4.4 Abgang von Tochterunternehmen	10
2.5 Währungsumrechnung	10
2.6 Umsatzrealisierung.....	11
2.7 Aufwendungen.....	11
2.8 Sachanlagen.....	12
2.9 Immaterielle Vermögenswerte	12
2.9.1 Erworbene Markenrechte, Lizenzen und Software.....	12
2.9.2 Selbst entwickelte Software.....	13
2.9.3 Abschreibung auf immaterielle Vermögenswerte	13
2.9.4 Wertminderung von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten	14
2.10 Leasingverhältnisse	14
2.11 Vorräte.....	14
2.12 Finanzielle Vermögenswerte	15
2.13 Wertminderung von finanziellen Vermögenswerten.....	15
2.14 Finanzielle Verbindlichkeiten	16
2.15 Bemessung des beizulegenden Zeitwerts	17
2.16 Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	17
2.17 Stammkapital.....	17
2.18 Rückstellungen für Verbindlichkeiten und Aufwendungen	17
2.19 Anteilsbasierte Vergütung.....	17
2.20 Tatsächliche und latente Ertragsteuern	18
2.21 Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung	19

3	Wesentliche Schätzungen und Ermessensentscheidungen.....	19
3.1	Überblick.....	19
3.2	Wertberichtigung für veraltete Vorräte (Anhangangabe 12).....	20
3.3	Ertragsteuern (Anhangangabe 25).....	20
3.4	Anteilsbasierte Vergütung (Anhangangabe 16).....	21
3.5	Rückstellung für Retouren (Anhangangabe 21).....	21
4	Analyse der Umsatzerlöse.....	21
5	Zusätzliche Angaben zu Erträgen und Aufwendungen.....	22
6	Personalaufwand.....	22
7	Sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen.....	22
8	Finanzergebnis.....	23
9	Sachanlagen.....	24
10	Immaterielle Vermögenswerte.....	26
11	Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen.....	28
12	Vorräte und Anzahlungen auf Vorräte.....	29
13	Sonstige Vermögenswerte.....	29
14	Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente.....	29
15	Stammkapital und Rücklagen.....	29
16	Anteilsbasierte Vergütung.....	30
17	Darlehen.....	35
18	Derivative Finanzinstrumente und finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten.....	35
19	Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing.....	36
20	Kurzfristige und langfristige Verbindlichkeiten.....	36
21	Rückstellungen.....	37
22	Finanzrisikomanagement.....	38
22.1	Finanzielle Risikofaktoren.....	38
22.1.1	Überblick.....	38
22.1.2	Marktrisiko.....	39
22.1.3	Kreditrisiko.....	40
22.1.4	Liquiditätsrisiko.....	41
22.2	Kapitalsteuerung.....	42
22.3	Bemessung des beizulegenden Zeitwerts.....	43
23	Finanzinstrumente nach Kategorie.....	44
24	Tochterunternehmen mit wesentlichen nicht beherrschenden Anteilen.....	46
25	Ertragsteuern.....	48
26	Sonstige finanzielle Verpflichtungen.....	50
27	Salden und Geschäftsvorfälle mit nahestehenden Unternehmen und Personen.....	50
28	Tochterunternehmen.....	52
29	Ereignisse nach Ende der Berichtsperiode.....	53

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

Für den Zeitraum vom 1. Januar bis zum 31. Dezember

TEUR	Anhang	2017	2016
Umsatzerlöse	4	265.840	250.372
Umsatzkosten		(151.705)	(144.081)
Bruttoergebnis		114.135	106.291
Fulfillmentkosten		(55.383 56.959)	(53.558)*
Marketingkosten		(15.836)	(18.000)
Allgemeine Verwaltungskosten		(62.997 61.442)	(54.570)*
Sonstige betriebliche Aufwendungen	7	(2.012)	(1.570)
Sonstige betriebliche Erträge	7	754	942
Betriebliches Ergebnis		(21.340)	(20.466)
Finanzaufwendungen	8	(10.030)	(6.147)
Finanzerträge	8	64	65
Sonstiges Finanzergebnis	8	156	2.032
Finanzergebnis		(9.810)	(4.050)
Ergebnis vor Ertragsteuern		(31.150)	(24.516)
Ertragsteueraufwand	25	(399)	(392)
Periodenergebnis		(31.549)	(24.908)
Davon entfallen auf:			
Anteilseigner des Mutterunternehmens		(29.188)	(22.944)
Nicht beherrschende Anteile		(2.361)	(1.964)
Periodenergebnis		(31.549)	(24.908)

* Vorjahreszahlen angepasst, wir verweisen auf Textziffer 2.3 im Konzernanhang.

Konzern-Gesamtergebnisrechnung

Für den Zeitraum vom 1. Januar bis zum 31. Dezember

<i>TEUR</i>	2017	2016
Periodenergebnis	(31.549)	(24.908)
In Folgeperioden in die Gewinn- und Verlustrechnung umgliederndes sonstiges Ergebnis:		
Währungsumrechnung ausländischer Geschäftsbetriebe	446	(2.787)
Sonstiges Ergebnis nach Steuern	446	(2.787)
Davon entfallen auf:		
Anteilseigner des Mutterunternehmens	343	(2.373)
Nicht beherrschende Anteile	103	(414)
Gesamtergebnis für die Periode	(31.103)	(27.695)
Davon entfallen auf:		
Anteilseigner des Mutterunternehmens	(28.846)	(25.317)
Nicht beherrschende Anteile	(2.257)	(2.378)
Gesamtergebnis für die Periode	(31.103)	(27.695)

Konzern-Bilanz

<i>TEUR</i>	Anhang	31.12.2017	31.12.2016
Aktiva			
Langfristige Vermögenswerte			
Sachanlagen	9	6.060	6.494
Immaterielle Vermögenswerte	10	4.027	3.632
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige finanzielle Forderungen	11	3.747	3.457
Summe langfristige Vermögenswerte		13.834	13.583
Kurzfristige Vermögenswerte			
Vorräte	12	21.694	16.757
Anzahlungen auf Vorräte	12	2.358	1.971
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige finanzielle Forderungen	11	8.954	6.921
Sonstige nicht-finanzielle Vermögenswerte	13	2.057	1.844
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	14	13.831	17.899
Summe kurzfristige Vermögenswerte		48.894	45.392
Bilanzsumme		62.729	58.975
Passiva			
Eigenkapital / (Fehlbetrag)			
Stammkapital	15	92	92
Eigene Anteile		(998)	(998)
Kapitalrücklage	15	210.343	210.343
Sonstige Rücklagen	15	22.671	17.765
Gewinnrücklagen		(269.292)	(240.758)
Rücklage sonstiges Ergebnis	15	7.182	6.840
Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallendes Eigenkapital		(30.002)	(6.717)
Nicht beherrschende Anteile		(35.758)	(32.996)
Summe Eigenkapital / (Fehlbetrag)		(65.760)	(39.713)
Langfristige Verbindlichkeiten			
Darlehen	17	4.401	-
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	19	45	-
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	18, 20	35.495	27.901
Sonstige nicht-finanzielle Verbindlichkeiten	20	15.735	9.600
Rückstellungen	21	242	337
Summe langfristige Verbindlichkeiten		55.918	37.838
Kurzfristige Verbindlichkeiten			
Darlehen	17	7.069	-
Verbindlichkeiten und abgegrenzte Schulden aus Lieferungen und Leistungen	20	39.717	38.720
Vorauszahlungen von Kunden	20	11.721	10.400
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	20	1.586	868
Sonstige nicht-finanzielle Verbindlichkeiten	20	9.542	9.313
Rückstellungen	21	2.937	1.548
Summe kurzfristige Verbindlichkeiten		72.571	60.849
Summe Verbindlichkeiten		128.489	98.687
Bilanzsumme		62.729	58.975

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallendes Eigenkapital

TEUR	Anhang	Stammkapital	Kapitalrücklage	Eigene Anteile	Sonstige Rücklagen	Gewinnrücklagen*	Rücklage sonstiges Ergebnis	Summe	Nicht beherrschende Anteile	Summe Eigenkapital
Stand 1. Januar 2016		92	210.343	-	17.279	(216.262)	9.138	20.589	(33.241)	(12.652)
Periodenergebnis		-	-	-	-	(22.944)		(22.944)	(1.964)	(24.908)
Sonstiges Ergebnis		-	-	-	-	-	(2.373)	(2.373)	(414)	(2.787)
Gesamtergebnis		-	-	-	-	(22.944)	(2.373)	(25.317)	(2.378)	(27.695)
Transaktionen mit eigenen Anteilen		-	-	(998)	-	-	-	(998)	-	(998)
Anteilsbasierte Vergütung	16	-	-	-	2.567	-	-	2.567	189	2.756
Erwerb / Verkauf von nicht beherrschenden Anteilen / Sonstiges		-	-	-	(2.081)	(1.551)	76	(3.557)	2.434	(1.123)
Stand 31. Dezember 2016 / 1. Januar 2017		92	210.343	(998)	17.765	(240.758)	6.840	(6.717)	(32.996)	(39.713)
Periodenergebnis		-	-	-	-	(29.188)	-	(29.188)	(2.361)	(31.549)
Sonstiges Ergebnis		-	-	-	-	-	343	343	103	446
Gesamtergebnis		-	-	-	-	(29.188)	343	(28.846)	(2.258)	(31.103)
Anteilsbasierte Vergütung	16	-	-	-	4.654	-	-	4.654	206	4.860
Erwerb / Verkauf von nicht beherrschenden Anteilen / Sonstiges		-	-	-	253	654	-	907	(711)	196
Stand 31. Dezember 2017		92	210.343	(998)	22.671	(269.292)	7.182	(30.002)	(35.758)	(65.760)

Konzern-Kapitalflussrechnung

<i>TEUR</i>	Anhang	2017	2016
Betriebliche Geschäftstätigkeit:			
Ergebnis vor Ertragsteuern		(31.150)	(24.516)
<i>Anpassungen:</i>			
Abschreibungen / Wertminderung von Sachanlagen	9	1.880	1.630
Abschreibungen / Wertminderung von immat. Vermögenswerten	10	3.533	1.046
Verlust / (Gewinn) aus Verkauf von Sachanlagen		182	(7)
Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung	16	10.995	4.011
Verlust aus zum beizulegenden Zeitwert bewerteten finanziellen Verbindlichkeiten		542	33
Finanzerträge	8	(64)	(65)
Finanzaufwendungen	8	9.464	6.114
Wechselkurseffekte		(156)	(1.958)
Sonstige zahlungsunwirksame Veränderungen		(21)	(1.260)
Veränderungen der Rückstellungen		1.297	(194)
Zahlungswirksames Betriebsergebnis vor Veränderungen des Nettoumlaufvermögens		(3.498)	(15.166)
<i>Anpassungen aus Veränderungen des Nettoumlaufvermögens:</i>			
Veränderungen der Forderungen und geleisteten Anzahlungen		(2.620)	327
Veränderungen der Vorräte		(5.701)	(3.288)
Veränderungen der Verbindlichkeiten		4.564	4.688
Mittelabfluss aus betrieblicher Geschäftstätigkeit		(7.255)	(13.459)
Gezahlte Steuern		(508)	(392)
Nettomittelabfluss aus betrieblicher Geschäftstätigkeit*		(7.762)	(13.852)
Investitionstätigkeit:			
Einzahlungen aus Verkauf von Sachanlagen		71	52
Mietzuschüsse		185	-
Erwerb von Sachanlagen		(1.532)	(1.681)
Kautionen		(367)	(860)
Erwerb von immateriellen Vermögenswerten		(3.929)	(2.085)
Erhaltene Zinsen*		64	65
Nettomittelabfluss aus Investitionstätigkeit*		(5.507)	(4.509)
Finanzierungstätigkeit:			
Einzahlungen aus Finanzierungsrunden		-	23.068
Verkauf / (Erwerb) von Minderheitenanteilen		197	(1.850)
Gezahlte Zinsen*		(1.894)	(1.281)
Aufnahme / (Tilgung) von Darlehen		11.470	(1.708)
Tilgung von Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing		(6)	-
Erwerb von eigenen Anteilen		-	(998)
Nettomittelzufluss aus Finanzierungstätigkeit*		9.767	17.231
Veränderung von Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten		(3.502)	(1.130)
Wechselkursbedingte Änderungen des Zahlungsmittelbestands		(566)	355
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum 1. Januar	14	17.899	18.674
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum 31. Dezember		13.831	17.899

* Vorjahreszahlen angepasst (siehe Punkt 2.3)

Konzernanhang für das Geschäftsjahr 2017

1. Allgemeine Angaben

Der Konzernabschluss der Westwing Group GmbH und ihrer Tochterunternehmen (im Folgenden die „Gesellschaft“ oder „Westwing“; zusammen der „Konzern“) für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2017 wurde am 11. Mai 2018 durch Beschluss der Unternehmensleitung zur Vorlage an die Gesellschafterversammlung freigegeben.

Der Konzern ist eines der führenden eCommerce-Unternehmen im Home & Living-Markt. Westwing ist ein integriertes Home & Living-Unternehmen, das seinen Kunden eine vielfältige Auswahl an schönen Wohn-Accessoires und Möbeln anbietet.

Die Gesellschaft wurde 2011 gegründet und ist im Handelsregister Berlin unter der Nummer HRB 136693 eingetragen. Ihren Sitz hat sie in der Moosacher Str. 88, 80809 München. Zum 31. Dezember 2017 war der Konzern in 14 Ländern tätig (Deutschland, Österreich, Schweiz, Italien, Brasilien, Spanien, Niederlande, Frankreich, Polen, Russland, Belgien, Kasachstan, Tschechische Republik und Slowakische Republik) und umfasste 28 eigenständige Unternehmen, die alle in diesen Konzernabschluss einbezogen wurden.

2. Rechnungslegungsmethoden

2.1 Grundlagen der Aufstellung des Abschlusses

Dieser Konzernabschluss wurde unter Anwendung von § 315e HGB in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards (IFRS) sowie den Interpretationen (IFRIC), wie sie zum Abschlussstichtag anwendbar und von der Europäischen Union (EU) übernommen waren, erstellt.

Die bei der Aufstellung dieses Konzernabschlusses angewandten wesentlichen Rechnungslegungsmethoden werden im Folgenden näher erläutert. Diese Rechnungslegungsmethoden wurden in allen dargestellten Berichtsperioden konsistent angewandt. Erstmals im Geschäftsjahr 2017 verpflichtend anzuwendende Änderungen von Standards hatten keinen Einfluss auf den Konzernabschluss. Zudem verweisen wir auf die Erläuterungen zu den Veränderungen der Darstellungen zur Konzern-Kapitalflussrechnung und des Ausweises bestimmter Kostenelemente im Kapitel 2.3. ‚Änderung von Bilanzierungsmethoden‘ gemäß IAS 8.

Die Erstellung des Konzernabschlusses erfolgt grundsätzlich unter Anwendung des Anschaffungskostenprinzips. Hiervon ausgenommen sind bestimmte finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten (einschließlich derivative Finanzinstrumente), die zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden.

Die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung wurde nach dem Umsatzkostenverfahren aufgestellt.

Die Gliederung der Konzernbilanz basiert auf der Fristigkeit der Vermögenswerte und Verbindlichkeiten. Vermögenswerte, die innerhalb von zwölf Monaten veräußert oder innerhalb des normalen Geschäftszyklus realisiert oder verbraucht werden, gelten als kurzfristig. Verbindlichkeiten sind als kurzfristig einzustufen, wenn die Erfüllung der Schuld innerhalb von zwölf Monaten nach dem Abschlussstichtag zu erwarten ist. Vermögenswerte und Verbindlichkeiten mit einer Fristigkeit von mehr als einem Jahr gelten als langfristig.

Das Geschäftsjahr entspricht dem Kalenderjahr. Sofern nichts anderes angegeben ist, sind die Zahlen in diesem Konzernabschluss in Tausend Euro (TEUR) dargestellt. Die Zahlenangaben im vorliegenden Konzernabschluss sind nach etablierten kaufmännischen Grundsätzen gerundet. Additionen der Zahlenangaben können daher zu anderen als den ebenfalls in den Tabellen dargestellten Summen führen. Die Angaben in der Konzern-Kapitalflussrechnung basieren auf tatsächlichen Zahlungsströmen der Periode.

Die Aufstellung eines Abschlusses nach IFRS erfordert wesentliche Schätzungen sowie Ermessensentscheidungen der Unternehmensleitung bei der Anwendung der Rechnungslegungsmethoden des Konzerns. Jene Bereiche, bei denen komplexe Ermessensentscheidungen erforderlich sind oder bei denen Annahmen und Schätzungen eine wesentliche Bedeutung für den Konzernabschluss haben, sind in Anhangangabe 3 dargestellt.

2.2 Neue Standards, Änderungen und Interpretationen

Der folgende Abschnitt behandelt neue Standards und Änderungen, die zwar veröffentlicht wurden, aber für Berichtsperioden ab dem 1. Januar 2017 noch nicht anzuwenden sind, sondern erst für spätere Geschäftsjahre in Kraft treten.

Die folgende Übersicht zeigt zusammengefasst die für den Konzern relevanten neuen Standards und Ergänzungen sowie die zu erwartenden Auswirkungen.

Änderungen, die sich aus den jeweiligen Standards, welche noch nicht verabschiedet worden sind, ergeben würden, werden im Anschluss an die Tabelle erläutert.

		Verpflichtende Anwendung gemäß IASB / EU	Übernahme durch die EU bis 31. Dez. 2017	Erwartete Auswirkungen
IFRS 15	Umsatzerlöse aus Verträgen mit Kunden	01.01.2018	Ja	Keine wesentlichen Auswirkungen
IFRS 9	Finanzinstrumente (Juli 2014)	01.01.2018	Ja	Keine wesentlichen Auswirkungen
IFRS 16	Leasing	01.01.2019	Ja	Erhebliche Auswirkungen (Details s.u.)
IFRS 2	Klassifizierung und Bewertung anteilsbasierter Vergütung (Juni 2016)	01.01.2018	Ja	Keine wesentlichen Auswirkungen
IFRIC 23	Unsicherheit bezüglich der ertragsteuerlichen Behandlung	01.01.2019	Nein	Keine wesentlichen Auswirkungen

IFRS 15 *Umsatzrealisierung bei Verträgen mit Kunden* wurde im Mai 2014 veröffentlicht und enthält ein Fünf-Schritte-Modell, das auf Umsatzerlöse aus Verträgen mit Kunden anzuwenden ist. Nach IFRS 15 werden Umsatzerlöse in Höhe der Gegenleistung erfasst, mit der das Unternehmen im Gegenzug für die Übertragung von Gütern oder Dienstleistungen auf einen Kunden rechnen kann. Die Grundsätze des IFRS 15 ermöglichen einen strukturierteren Ansatz bei der Bewertung und Erfassung von Umsatzerlösen. Der neue Standard für Umsatzerlöse gilt branchenübergreifend für alle Unternehmen und ersetzt sämtliche bestehenden IFRS-Vorschriften (IAS 18 *Umsatzerlöse*, IAS 11 *Fertigungsaufträge*, IFRIC 13 *Kundenbindungsprogramme*, IFRIC 15 *Verträge über die Errichtung von Immobilien*, IFRIC 18 *Übertragung von Vermögenswerten durch einen Kunden* und SIC 31 *Umsatzerlöse – Tausch von Werbedienstleistungen*). IFRS 15 ist erstmals vollständig oder in modifizierter Form rückwirkend auf Berichtsperioden anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2018 beginnen. Der Konzern hat die Auswirkungen des IFRS 15 analysiert. Durch das kurzfristige Endkundengeschäft, dem keine Mehrkomponentenverträge zugrunde liegen, sowie die Tatsache, dass Westwing seine Umsätze bereits in die Einzelbestandteile unterteilt, erwartet der Konzern keine wesentlichen Auswirkungen und wird den neuen Standard modifiziert retrospektiv zum vorgeschriebenen Anwendungszeitpunkt anwenden.

IFRS 9 *Finanzinstrumente* wurde im Juli 2014 veröffentlicht. Der Standard berücksichtigt nun alle Phasen des Projekts „Finanzinstrumente“ und ersetzt den bisherigen Standard IAS 39 *Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung* sowie alle vorherigen Versionen von IFRS 9. Der Standard führt neue Vorschriften für die Klassifizierung und Bewertung, Wertminderung sowie die Bilanzierung von Sicherungsgeschäften ein. IFRS 9 ist erstmals auf Berichtsperioden anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2018 beginnen. Der Standard ist rückwirkend anzuwenden, Vergleichsinformationen sind jedoch nicht erforderlich. Der Konzern hat den Standard analysiert und erwartet durch sein kurzfristiges Endkundengeschäft und das Nichtvorhandensein von klassischen derivativen Finanzinstrumenten sowie Eigenkapitalinstrumenten keine wesentlichen Auswirkungen und wird den neuen Standard zum vorgeschriebenen Anwendungszeitpunkt anwenden.

Im Januar 2016 hat das IASB IFRS 16 *Leasing* veröffentlicht. IFRS 16 löst IAS 17 "Leasingverhältnisse" sowie die zugehörigen Interpretationen ab. Gemäß den Neuregelungen haben Leasingnehmer grundsätzlich alle Leasingverhältnisse in Form eines Nutzungsrechts und einer korrespondierenden Leasingverbindlichkeit zu bilanzieren. Die Darstellung in der Gewinn- und Verlustrechnung erfolgt grundsätzlich als Finanzierungsvorgang, sodass das Nutzungsrecht im Regelfall linear abzuschreiben und die Leasingverbindlichkeit nach der Effektivzinsmethode fortzuschreiben ist. Von diesem Grundsatz sind Leasingverträge mit einer Gesamtlaufzeit von maximal zwölf Monaten sowie Leasingverhältnisse über sogenannte geringwertige Vermögenswerte (Neuwert von bis zu USD 5.000) ausgenommen. In diesen Fällen hat der Leasingnehmer die Möglichkeit, eine Bilanzierung vergleichbar dem bisherigen Operating-Leasing zu wählen. IFRS 16 ist für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2019 beginnen. Eine vorzeitige Anwendung ist zulässig, sofern auch IFRS 15 zu diesem Zeitpunkt bereits angewendet wird. Der Konzern hat den Einfluss von IFRS 16 auf den Konzern analysiert und erwartet folgende Auswirkungen für den Konzernabschluss:

- Verlängerung der Bilanz im niedrigen bis mittleren zweistelligen Mio.-EUR-Bereich.
- Die Erfassung von Zinsaufwand im niedrigen einstelligen Mio.-EUR-Bereich
- Erfassung von Abschreibungen im niedrigen bis mittleren einstelligen Mio.-EUR-Bereich
- Den Ausweis der Tilgungskomponente der Leasingraten im mittleren einstelligen Mio.-EUR-Bereich

Der Westwing-Konzern wendet den neuen Standard vorzeitig zum 1. Januar 2018 an. Als Übergangsmethode wird die modifizierte retrospektive Methode gewählt.

Die folgenden Standards waren bereits ab dem 1. Januar 2017 verbindlich anzuwenden, hatten jedoch keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss.

		Verpflichtende Anwendung gemäß IASB / EU	Übernahme durch die EU bis 31. Dez. 2017	Erwartete Auswirkungen
IFRS 12	Angaben zu Beteiligungen an anderen Unternehmen	01.01.2017	Ja	Keine wesentlichen Auswirkungen
IAS 12	Änderungen an IAS 12: Ansatz von aktiven latenten Steuern bei nicht realisierten Verlusten	01.01.2017	Ja	Keine wesentlichen Auswirkungen
IAS 7	Änderungen an IAS 7: Kapitalflussrechnung	01.01.2017	Ja	Keine wesentlichen Auswirkungen

2.3 Änderung von Bilanzierungsmethoden gemäß IAS 8

Im Geschäftsjahr 2017 wurde der Ausweis von Zinseinnahmen und Zinsausgaben in der Konzern-Kapitalflussrechnung angepasst. Gemäß IAS 7 besteht ein Wahlrecht, diese Zinsen entweder im Operating Cashflow auszuweisen, oder Zinsausgaben im Cashflow aus Finanzierungstätigkeit und die Zinseinnahmen im Cashflow aus Investitionstätigkeit. Da die zweite Variante die Funktion der Zahlungsmittelflüsse bei Westwing besser darstellt, wurde der Ausweis gemäß IAS 8 ab dem Jahr 2017 angepasst. Für das Jahr 2016 wurden Zinsausgaben in Höhe von TEUR 1.281 und Zinseinnahmen in Höhe von TEUR 65 vom Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit in den Cashflow aus Investitionstätigkeit bzw. den Cashflow aus Finanzierungstätigkeit umgegliedert.

Des Weiteren wurde entschieden, nunmehr sämtliche Kosten des Einkaufs sowie Personalkosten in Bezug auf allgemeine Managementfunktionen im Bereich Logistik in den allgemeinen Verwaltungskosten auszuweisen, da dies dem Standard in der Branche entspricht und nicht in direktem Zusammenhang mit der Bestellabwicklung stehen. Zudem entspricht dieser Ausweis der Vorgehensweise des Wettbewerbs. Für das Geschäftsjahr 2016 wurde entsprechend ein Aufwand in Höhe von EUR 12,1 Mio. von den Fulfillmentkosten in die allgemeinen Verwaltungskosten umgegliedert.

2.4 Konsolidierung

2.4.1 Konsolidierungskreis

In den Konzernabschluss sind die Abschlüsse der Gesellschaft und der durch die Gesellschaft beherrschten Unternehmen („Tochterunternehmen“) unter Anwendung der Vollkonsolidierungsmethode einbezogen.

Die Gesellschaft beherrschte zum 31. Dezember 2017 20 inländische Tochterunternehmen (31. Dezember 2016: 20). Darüber hinaus beherrschte sie zum 31. Dezember 2017 sieben ausländische Tochterunternehmen indirekt (2016: sieben). Die Struktur des Konzerns sowie Änderungen an seiner Struktur sind in Anhangangabe 28 beschrieben.

Den Jahresabschlüssen der Gesellschaft und ihrer Tochterunternehmen liegen einheitliche Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze zugrunde. Soweit erforderlich, werden in den Einzelabschlüssen der Tochterunternehmen Anpassungen an konzerneinheitliche Rechnungslegungsmethoden vorgenommen. Die Einzelabschlüsse der Gesellschaft und ihrer Tochterunternehmen sind zum selben Stichtag aufgestellt wie der Konzernabschluss. Konzerninterne Forderungen und Verbindlichkeiten sowie Zwischenergebnisse zwischen Konzernunternehmen wurden im Konzernabschluss eliminiert.

2.4.2 Tochterunternehmen

Als Tochterunternehmen gelten alle Unternehmen, die der Konzern beherrscht. Beherrschung liegt vor, wenn der Konzern aufgrund seiner Verfügungsmacht über das Unternehmen über dessen variable Rückflüsse verfügen kann und die Möglichkeit hat, diese Rückflüsse zu beeinflussen, indem er relevante Aktivitäten des Unternehmens steuert. Tochterunternehmen werden ab diesem Zeitpunkt im Wege der Vollkonsolidierung in den Konzernabschluss einbezogen, zu dem die Beherrschung auf den Konzern übergeht. Ein Tochterunternehmen wird an dem Tag endkonsolidiert, an dem der Konzern die Beherrschung über das Tochterunternehmen verliert.

2.4.3 Nicht beherrschende Anteile

Wenn ein Erwerber weniger als 100% der Anteile an einem Unternehmen erwirbt, entsteht ein nicht beherrschender Anteil. Ein nicht beherrschender Anteil ist als das Eigenkapital eines Tochterunternehmens definiert, das weder direkt noch indirekt einem Mutterunternehmen zurechenbar ist.

Nicht beherrschende Anteile werden bei der Bilanzierung eines Unternehmenszusammenschlusses entweder zum beizulegenden Zeitwert (Full-Goodwill-Methode) oder mit dem proportionalen Anteil am identifizierbaren Nettovermögen des erworbenen Unternehmens (Partial-Goodwill-Methode) bewertet.

Geschäftsvorfälle mit nicht beherrschenden Anteilen, die nicht zum Verlust der Beherrschung führen, werden als Eigenkapitaltransaktionen bilanziert, d. h. als Geschäftsvorfälle mit Eigentümern, die in ihrer Eigenschaft als Eigentümer handeln. Der Unterschiedsbetrag zwischen dem beizulegenden Zeitwert der gezahlten bzw. erhaltenen Gegenleistung und dem erworbenen bzw. veräußerten Anteil am Buchwert des Nettovermögens des Tochterunternehmens wird im Eigenkapital erfasst.

2.4.4 Abgang von Tochterunternehmen

Wenn die Beherrschung des Konzerns über ein Tochterunternehmen endet, wird der Gewinn oder Verlust aus dem Abgang als Unterschiedsbetrag zwischen dem Nettoveräußerungserlös abzüglich des Nettovermögens des Tochterunternehmens und dem nicht beherrschenden Anteil berechnet. Verbleibende Anteile an dem Unternehmen sind zum beizulegenden Zeitwert zum Stichtag des Verlusts der Beherrschung neu zu bewerten, wobei die Änderung des Buchwerts ergebniswirksam zu erfassen ist.

2.5 Währungsumrechnung

Funktionale Währung und Darstellungswährung

Die in den Einzelabschlüssen der Konzernunternehmen ausgewiesenen Posten werden in der Währung des primären Wirtschaftsumfelds, in dem das jeweilige Unternehmen geschäftstätig ist, bewertet (die „funktionale Währung“). Der Konzernabschluss wird in Euro, der Darstellungswährung des Konzerns, aufgestellt.

Fremdwährungstransaktionen und Salden

Fremdwährungstransaktionen werden mit den Umrechnungskursen, die am Tag der jeweiligen Transaktion oder im Falle einer Neubewertung von Posten am Tag der Bewertung gelten, in die funktionale Währung umgerechnet. Fremdwährungsgewinne und -verluste aus der Abwicklung solcher Transaktionen sowie aus der Neubewertung von in Fremdwährungen lautenden monetären Vermögenswerten und Verbindlichkeiten zum Jahresendkurs werden in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung im sonstigen Finanzergebnis erfasst.

Konzernunternehmen

Die Umrechnung aller in Fremdwährung erstellten Jahresabschlüsse der Konzernunternehmen, von denen keines ein Hochinflationsland ist, in die Darstellungswährung Euro erfolgt folgendermaßen:

- Vermögenswerte und Verbindlichkeiten werden zum Abschlussstichtagskurs umgerechnet.
- Erträge und Aufwendungen werden zum Durchschnittskurs umgerechnet, es sei denn, dieser Durchschnittskurs stellt keinen angemessenen Näherungswert für die kumulierten Auswirkungen der an den Tagen der jeweiligen Transaktionen geltenden Kurse dar. In diesem Fall werden Erträge und Aufwendungen zu den an den Transaktionstagen geltenden Kursen umgerechnet.

Alle entstehenden Umrechnungsdifferenzen werden im sonstigen Ergebnis erfasst. Der für einen ausländischen Geschäftsbetrieb im sonstigen Ergebnis erfasste Betrag wird bei der Veräußerung dieses ausländischen Geschäftsbetriebs in die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert.

Die wesentlichen verwendeten Wechselkurse stellen sich wie folgt dar:

Umrechnungskurs für EUR 1	Devisenkassamittelkurs:		Durchschnittskurs:	
	Vermögenswerte und Verbindlichkeiten		Erträge und Aufwendungen	
	31.12.2017	31.12.2016	2017	2016
Brasilianischer Real	3,97	3,43	3,60	3,86
Russischer Rubel	69,39	64,30	65,88	74,22
Polnischer Zloty	4,18	4,41	4,26	4,36

2.6 Umsatzrealisierung

Westwing realisiert Umsatzerlöse im Wesentlichen aus dem Verkauf von Waren über ihre Website. Umsatzerlöse werden zum beizulegenden Zeitwert der erhaltenen oder ausstehenden Gegenleistung abzüglich von Rabatten, Marketinggutscheinen, Kundenretouren und Umsatzsteuer ermittelt. Der Konzern erfasst Umsatzerlöse zum Zeitpunkt der Warenübergabe an den Kunden, da zu diesem Zeitpunkt die Höhe der Erlöse verlässlich bestimmt werden kann. Zudem ist es wahrscheinlich, dass der künftige wirtschaftliche Nutzen zufließen wird und die mit den Gütern verbundenen Risiken und Chancen übertragen wurden. Da der Kunde in den meisten Fällen bereits bei der Bestellung zahlt, wird der entsprechende Betrag bis zur Auslieferung als Kundenvorauszahlung passiviert. Vorauszahlungen von Kunden werden in der Bilanz separat ausgewiesen.

Das Risiko von Kundenretouren ist über eine Retourenrückstellung abgedeckt. Diese berechnet sich auf Grundlage von historischen Retourenraten und unter Berücksichtigung des zeitlichen Verzugs. Die Retourenrückstellung wird von den Umsatzerlösen und Umsatzkosten abgesetzt.

2.7 Aufwendungen

Umsatzkosten bestehen im Wesentlichen aus dem Kaufpreis von Konsumgütern und Versandkosten für eingehende Waren.

Die Fulfillmentkosten setzen sich aus Porto-, Fracht-, Verpackungs- und Verladekosten sowie Gebühren im Zusammenhang mit dem Zahlungsverkehr zusammen. Darüber hinaus umfassen Fulfillmentkosten Personalaufwand, Lagermiete, Abschreibungen und sonstige betriebliche Aufwendungen im Zusammenhang mit der Logistik, der Kundenbetreuung und der Lieferkette.

Marketingkosten enthalten Kosten für Werbemaßnahmen im Rahmen des Online- und Offline-Marketings sowie Personalaufwand, sonstige betriebliche Aufwendungen und Abschreibungen im Zusammenhang mit den Marketingfunktionen innerhalb des Konzerns.

Die allgemeinen Verwaltungskosten setzen sich aus Personalaufwand, Aufwendungen für Miete und Nebenkosten, Abschreibungen und sonstigen betrieblichen Aufwendungen im Zusammenhang mit Technologie, Content-Management sowie administrativen Tätigkeiten des Konzerns zusammen. Die allgemeinen Verwaltungskosten enthalten des Weiteren Rechts- und Beratungskosten sowie sonstige Honorare, einschließlich Kosten für externe Rechnungslegung, Recruiting, Steuerberatung und Prüfungsleistungen sowie sonstige betriebliche Aufwendungen im Zusammenhang mit dem Einkauf des Konzerns.

Die sonstigen betrieblichen Erträge und Aufwendungen umfassen im Wesentlichen Mieterträge und Kosten im Zusammenhang mit Wertberichtigungen auf Forderungen.

Im Finanzergebnis sind Zinserträge und Zinsaufwendungen sowie sonstige Finanzaufwendungen und Fremdwährungsgewinne und -verluste (sonstiges Finanzergebnis) enthalten.

2.8 Sachanlagen

Das Sachanlagevermögen setzt sich im Wesentlichen aus Betriebs- und Geschäftsausstattung sowie Mietereinbauten zusammen.

Sachanlagen werden zu Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten abzüglich kumulierter planmäßiger Abschreibungen und, sofern erforderlich, kumulierter Wertminderungsaufwendungen angesetzt. Die Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten umfassen alle dem Erwerb der Sachanlage direkt zurechenbaren Kosten.

Kosten für geringfügige Reparaturen und Instandhaltung werden sofort aufwandswirksam erfasst. Kosten für den Ersatz wesentlicher Bestandteile oder Komponenten des Sachanlagevermögens werden aktiviert.

Gewinne und Verluste aus dem Abgang von Sachanlagen ermitteln sich auf Basis der Erlöse aus dem Verkauf sowie des Buchwerts der abgehenden Anlage und werden in der Gewinn- und Verlustrechnung des Geschäftsjahres erfasst.

Sachanlagen werden linear abgeschrieben, d. h. die Kosten werden unter Berücksichtigung ihrer Restwerte über die geschätzte Nutzungsdauer verteilt:

Vermögenswert	Nutzungsdauer in Jahren
Betriebs- und Geschäftsausstattung	2 bis 15
Computer und Drucker	2 bis 5
Telekommunikationsausrüstung (Mobiltelefone, Kopier- und Faxgeräte)	2 bis 5
Hardware (Server)	5 bis 7
Büroausstattung	10 bis 13
Lagerausstattung und -einrichtung	10 bis 15
Pkw und andere Fahrzeuge	3 bis 8
Mietereinbauten	Nutzungsdauer bzw. Laufzeit des zugrundeliegenden Leasingvertrags (falls kürzer)
Im Rahmen von Finanzierungs-Leasingverhältnissen gehaltene Vermögenswerte	Nutzungsdauer bzw. Laufzeit des zugrundeliegenden Leasingvertrags (falls kürzer)

Der Restbuchwert eines Vermögenswerts ist der geschätzte Betrag, den die Gesellschaft gegenwärtig bei Abgang des Vermögenswerts nach Abzug der geschätzten Veräußerungskosten erhalten würde, wenn der Vermögenswert alters- und zustandsgemäß schon am Ende der Nutzungsdauer angelangt wäre.

Die Restbuchwerte und Nutzungsdauern der Vermögenswerte werden am Ende jeder Berichtsperiode überprüft und bei Bedarf angepasst.

Des Weiteren sind in den Sachanlagen Vorauszahlungen für Vermögenswerte enthalten, die als Sachanlagen zu klassifizieren sind. Auf diese Beträge werden keine planmäßigen Abschreibungen vorgenommen.

2.9 Immaterielle Vermögenswerte

2.9.1 Erworbene Markenrechte, Lizenzen und Software

Erworbene Markenrechte, Lizenzen und Software haben eine begrenzte Nutzungsdauer und werden mit ihren historischen Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten abzüglich kumulierter Abschreibungen und, sofern erforderlich, kumulierter Wertminderungsaufwendungen angesetzt.

Neben den Anschaffungskosten für erworbene Markenrechte, Lizenzen und Software werden auch Anschaffungsnebenkosten sowie Entwicklungskosten für die Weiterentwicklung von erworbenen Softwarelizenzen aktiviert.

Des Weiteren sind in den immateriellen Vermögenswerten Vorauszahlungen für Vermögenswerte enthalten, die als immateriell zu klassifizieren sind. Auf diese Beträge werden keine planmäßigen Abschreibungen vorgenommen.

2.9.2 Selbst entwickelte Software

Forschungs- und Entwicklungskosten werden sofort aufwandswirksam erfasst. Davon ausgenommen sind bestimmte Entwicklungskosten, die aktiviert werden können.

Entwicklungskosten, die direkt der Entwicklung und der Erprobung identifizierbarer und einzigartiger Software, welche sich unter der Kontrolle der Gesellschaft befinden, zuzurechnen sind, werden als immaterielle Vermögenswerte erfasst, wenn die folgenden Kriterien erfüllt sind:

- Die Fertigstellung der Software ist technisch realisierbar.
- Das Management beabsichtigt, die Software fertigzustellen und sie zu nutzen oder zu verkaufen.
- Es besteht die Fähigkeit, die Software zu nutzen oder zu verkaufen.
- Es kann nachgewiesen werden, wie die Software möglichen künftigen wirtschaftlichen Nutzen erzielen wird.
- Es sind angemessene technische, finanzielle und andere Ressourcen verfügbar, um die Entwicklung abzuschließen.
- Es sind angemessene technische, finanzielle und andere Ressourcen verfügbar, um die Software zu nutzen oder zu verkaufen.
- Die der Software während ihrer Entwicklung zurechenbaren Ausgaben können zuverlässig bewertet werden.

Die direkt zurechenbaren Kosten, die als Teil der Software aktiviert werden, enthalten den für die Software-Entwicklung angefallenen Personalaufwand sowie die Kosten für externe Dienstleistungen. Entwicklungskosten, welche die obigen Kriterien nicht erfüllen, werden sofort aufwandswirksam erfasst. Entwicklungskosten, die bereits als Aufwand erfasst wurden, werden in einer Folgeperiode nicht nachträglich als Vermögenswert aktiviert.

2.9.3 Abschreibung auf immaterielle Vermögenswerte

Immaterielle Vermögenswerte werden linear über ihre jeweilige Nutzungsdauer abgeschrieben:

Vermögenswert	Nutzungsdauer in Jahren
Selbst entwickelte Software	3 bis 5
Erworbene Software und Lizenzen	2 bis 5
Markenrechte	15 Jahre oder Laufzeit gemäß Markenrechtsvertrag (falls kürzer)

2.9.4 Wertminderung von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten

Sollten Ereignisse oder veränderte Bedingungen darauf hindeuten, dass der Restbuchwert eines materiellen oder immateriellen Vermögenswerts nicht mehr vollständig erzielbar sein könnte, werden diese Vermögenswerte auf Wertminderungen überprüft. Ein Wertminderungsaufwand wird in Höhe des Betrags angesetzt, um den der Buchwert eines Vermögenswerts den erzielbaren Betrag übersteigt. Der erzielbare Betrag ist der höhere der beiden Beträge aus beizulegendem Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten und dem Nutzungswert. Zum Zwecke der Werthaltigkeitsprüfung werden Vermögenswerte für sich beurteilt bzw. sofern nicht möglich zu der kleinsten Gruppe von Vermögenswerten zusammengefasst, deren Mittelzuflüsse einzeln identifizierbar sind (zahlungsmittelgenerierende Einheit). In Vorjahren erfasste Wertminderungen werden zu jedem Abschlussstichtag auf eine mögliche Wertaufholung hin überprüft.

2.10 Leasingverhältnisse

Der Konzern mietet bestimmte Sachanlagen im Rahmen von Leasingverhältnissen. Leasingverhältnisse für Sachanlagen, bei denen im Wesentlichen alle mit dem Eigentum verbundenen Chancen und Risiken auf den Konzern übertragen werden, werden als Finanzierungs-Leasingverhältnisse klassifiziert. Finanzierungs-Leasingverhältnisse werden zu Beginn der Laufzeit des Leasingverhältnisses aktiviert. Der Leasinggegenstand wird mit dem beizulegenden Zeitwert angesetzt oder mit dem Barwert der Mindestleasingzahlungen, sofern dieser Wert niedriger ist. Leasingzahlungen werden in Finanzierungskosten und den Tilgungsanteil der Restschuld aufgeteilt, sodass sich ein konstanter Zinssatz auf die verbleibende Leasingverbindlichkeit ergibt. Der Zinsanteil wird als Finanzaufwendungen in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. Im Rahmen von Finanzierungs-Leasingverhältnissen erworbene Vermögenswerte werden über die Nutzungsdauer des Vermögenswerts planmäßig abgeschrieben. Ist der Eigentumsübergang auf den Konzern am Ende der Laufzeit des Leasingverhältnisses jedoch nicht hinreichend sicher, wird der Leasinggegenstand über den kürzeren der beiden Zeiträume aus erwarteter Nutzungsdauer und Laufzeit des Leasingverhältnisses abgeschrieben.

Leasingverhältnisse, bei denen ein wesentlicher Teil der mit dem Eigentum verbundenen Chancen und Risiken beim Leasinggeber verbleibt, werden als Operating-Leasingverhältnisse eingestuft. Leasingzahlungen für Operating-Leasingverhältnisse (abzüglich jeglicher vom Leasinggeber erhaltenen Leasinganreizen) werden linear über die Laufzeit des Leasingverhältnisses als betriebliche Aufwendungen in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Zum 31. Dezember 2017 wurden Finanzierungs-Leasingverhältnisse in Höhe von TEUR 45 ausgewiesen (Vorjahr: keine).

2.11 Vorräte

Vorräte werden mit dem niedrigeren Wert aus Anschaffungskosten und Nettoveräußerungswert bewertet. Der Nettoveräußerungswert ist der geschätzte, im normalen Geschäftsgang erzielbare Verkaufspreis abzüglich der geschätzten notwendigen Vertriebskosten.

In den Anschaffungskosten von Vorräten sind Kosten des Erwerbs enthalten sowie Kosten, die angefallen sind, um die Vorräte an ihren derzeitigen Ort und in ihren derzeitigen Zustand zu versetzen.

Wertminderungen auf den Nettoveräußerungswert werden vorgenommen, wenn am Ende der Berichtsperiode der Buchwert der Vorräte deren erzielbaren Nettoveräußerungswert übersteigt. Um den Wert von Vorräten in der Bilanz sachgerecht abzubilden und Wertminderungsaufwendungen aufgrund von alten oder beschädigten Vorräten oder Vorräten mit geringer Umschlagshäufigkeit zu berücksichtigen, wird eine Wertminderung berechnet. Diese wird in Form einer Wertminderungsrückstellung innerhalb der Vorräte abgebildet, um den Nettobetrag in der Bilanz auszuweisen.

Die in der Bilanz ausgewiesenen Vorräte umfassen im Wesentlichen erworbene Fertigerzeugnisse und geleistete Anzahlungen auf zukünftige Vorratslieferungen.

2.12 Finanzielle Vermögenswerte

Die Klassifizierung von finanziellen Vermögenswerten richtet sich nach dem jeweiligen Zweck, für den die finanziellen Vermögenswerte erworben wurden. Das Management legt die Klassifizierung der finanziellen Vermögenswerte beim erstmaligen Ansatz fest. Alle finanziellen Vermögenswerte des Konzerns werden als Kredite und Forderungen klassifiziert.

Kredite und Forderungen sind nicht derivative finanzielle Vermögenswerte mit festen oder bestimmbar Zahlungen, die nicht an einem aktiven Markt notiert sind. Sie zählen zu den kurzfristigen Vermögenswerten, es sei denn, sie haben eine Fälligkeit von mehr als 12 Monaten nach dem Ende der Berichtsperiode. In diesem Fall werden sie als langfristige Vermögenswerte eingestuft. Die finanziellen Vermögenswerte des Konzerns in der Bilanz sind Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, sonstige Forderungen sowie Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente (Anhangangaben 11 und 14).

Kredite und Forderungen werden bei ihrer erstmaligen Erfassung zum beizulegenden Zeitwert zuzüglich direkt zurechenbarer Transaktionskosten bewertet. In der Folgezeit werden sie zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Anwendung der Effektivzinsmethode bewertet.

Finanzielle Vermögenswerte werden ausgebucht, wenn die Rechte auf den Bezug von Cashflows aus einem finanziellen Vermögenswert erloschen sind oder übertragen wurden und der Konzern im Wesentlichen alle mit dem Eigentum an einem finanziellen Vermögenswert verbundenen Risiken und Chancen übertragen hat.

2.13 Wertminderung von finanziellen Vermögenswerten

Der Konzern ermittelt am Ende jeder Berichtsperiode, ob objektive Hinweise auf eine Wertminderung eines finanziellen Vermögenswerts oder einer Gruppe von finanziellen Vermögenswerten vorliegen. Bei einem finanziellen Vermögenswert oder einer Gruppe von finanziellen Vermögenswerten liegt nur dann eine Wertminderung vor, wenn infolge eines oder mehrerer Ereignisse, die nach dem erstmaligen Ansatz des Vermögenswerts eingetreten sind (ein „Schadensfall“), ein objektiver Hinweis auf eine Wertminderung vorliegt und dieser Schadensfall (oder -fälle) eine verlässlich schätzbare Auswirkung auf die erwarteten künftigen Cashflows des finanziellen Vermögenswerts oder der Gruppe der finanziellen Vermögenswerte hat.

Hinweise auf eine Wertminderung können dann gegeben sein, wenn Anzeichen dafür vorliegen, dass der Schuldner oder eine Gruppe von Schuldnern erhebliche finanzielle Schwierigkeiten haben, die Wahrscheinlichkeit einer Insolvenz oder eines sonstigen Sanierungsverfahrens gegeben ist und wenn beobachtbare Daten auf eine messbare Verringerung der erwarteten künftigen Cashflows hinweisen. Dies ist vor allem bei Ausfall oder Verzug von Zins- oder Tilgungszahlungen und Änderungen der Rückstände oder wirtschaftlichen Bedingungen, die mit Ausfällen korrelieren, der Fall.

In Fällen, in denen die Einbringlichkeit zweifelhaft ist, wird eine Wertminderung für den bestimmten finanziellen Vermögenswert in Form einer Abschreibung erfasst. Sobald der Konzern der Ansicht ist, dass der Betrag uneinbringlich ist, wird der finanzielle Vermögenswert vollständig ausgebucht.

Bei Krediten und Forderungen ergibt sich die Höhe der Wertminderung als Differenz zwischen dem Buchwert des Vermögenswerts und dem Barwert der erwarteten künftigen Cashflows (mit Ausnahme künftiger, noch nicht eingetretener Kreditausfälle), abgezinst mit dem ursprünglichen Effektivzinssatz des finanziellen Vermögenswerts. Der Buchwert des Vermögenswerts wird durch eine Wertminderung reduziert und der Wertminderungsaufwand erfolgswirksam erfasst.

Verringert sich die Höhe der Wertminderung in einer der folgenden Perioden und kann diese Verringerung objektiv auf einen nach der Erfassung der Wertminderung aufgetretenen Sachverhalt (wie beispielsweise die Verbesserung des Bonitätsratings eines Schuldners) zurückgeführt werden, wird eine Wertaufholung in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

2.14 Finanzielle Verbindlichkeiten

Die Klassifizierung finanzieller Verbindlichkeiten ist von der Art und dem Zweck der Verbindlichkeit abhängig und wird von der Geschäftsleitung beim erstmaligen Ansatz festgelegt.

Ergebniswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Verbindlichkeiten

Ergebniswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete Verbindlichkeiten werden zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses zum beizulegenden Zeitwert angesetzt und in den Folgeperioden zum beizulegenden Zeitwert neu bewertet. Veränderungen des beizulegenden Zeitwertes der Instrumente werden direkt in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. In Bezug auf ergebniswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Verbindlichkeiten unterscheidet IAS 39 zwischen zu Handelszwecken gehaltenen Instrumenten und Instrumenten, die beim erstmaligen Ansatz als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet eingestuft werden.

Die mit der Kreos Capital IV (Luxembourg) S.à r.l. (im Folgenden: „Kreos“) abgeschlossenen Kreditverträge enthalten Optionsvereinbarungen, die Kreos die Möglichkeit einräumen, bei Ausübung des Optionsscheins (*warrants*) Anteile an der Westwing zu erhalten. Die Optionsscheine stehen zwar mit den Darlehen im Zusammenhang, sind aber mit den Kreditverträgen nicht eng verbunden. Die Optionsscheine von 2013 und 2017 wurden als finanzielle Verbindlichkeit eingestuft und getrennt von den Krediten bilanziert.

Aufgrund der Verknüpfung zum sich ändernden Anteilspreis und der Wertschwankungen der Optionsscheine, erfüllen diese die Definition von derivativen Finanzinstrumenten nach IAS 39. Die Optionsscheine wurden entsprechend als zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Verbindlichkeiten eingestuft. Folglich werden sie zu jedem Abschlussstichtag mit dem beizulegenden Zeitwert neu bewertet.

Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten

Die sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten des Konzerns werden als zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten klassifiziert.

Beim erstmaligen Ansatz werden solche finanziellen Verbindlichkeiten zum beizulegenden Zeitwert abzüglich direkt zurechenbarer Transaktionskosten bewertet. Der beizulegende Zeitwert beim erstmaligen Ansatz entspricht dem Transaktionspreis der finanziellen Verbindlichkeiten.

Nach dem erstmaligen Ansatz werden verzinsliche Kredite und Darlehen unter Anwendung der Effektivzinsmethode zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet. Ein etwaiger Unterschiedsbetrag zwischen dem erhaltenen Betrag und dem Erfüllungsbetrag wird über die Laufzeit des Kredits in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewerteten finanziellen Verbindlichkeiten des Konzerns umfassen Verbindlichkeiten und abgegrenzte Schulden aus Lieferungen und Leistungen sowie Darlehen.

Die Finanzierungsrunde mit den Investoren der Westwing Group vom Mai 2016 muss nach IFRS als finanzielle Verbindlichkeit ausgewiesen werden und wurde als zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet klassifiziert. In HGB wird diese Finanzierung als Eigenkapital klassifiziert, was aus Sicht des Managements der ökonomischen Natur dieser Finanzierungsrunde entspricht. Beim erstmaligen Ansatz solch einer Finanzierung werden die angefallenen Transaktionskosten in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung erfasst bzw. je nach vertraglicher Ausgestaltung über die Laufzeit verteilt.

2.15 Bemessung des beizulegenden Zeitwerts

Der Konzern bewertet seine finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten beim erstmaligen Ansatz mit dem beizulegenden Zeitwert. Darüber hinaus werden Derivate zum Abschlussstichtag erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet.

Der beizulegende Zeitwert ist der Preis, der in einem geordneten Geschäftsvorfall zwischen Marktteilnehmern unter marktüblichen Konditionen am Bemessungsstichtag für den Verkauf eines Vermögenswerts eingenommen bzw. für die Übertragung einer Schuld gezahlt würde.

2.16 Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente umfassen den Kassenbestand, Bankeinlagen und sonstige kurzfristige, äußerst liquide Finanzinvestitionen mit Laufzeiten von bis zu drei Monaten, die jederzeit in Zahlungsmittel umgewandelt werden können und bei denen das Risiko von Wertänderungen als unwesentlich eingestuft wird.

Für bestimmte Zwecke designierte Zahlungsmittel über die der Konzern daher nicht verfügen kann, werden als gebundene Zahlungsmittel eingestuft und gegebenenfalls in die kurzfristigen oder langfristigen Vermögenswerte umgegliedert.

2.17 Stammkapital

Das Stammkapital ist voll einbezahlt.

Fallen im Zusammenhang mit einer Kapitalerhöhung zusätzliche Kosten an, die dieser direkt zugerechnet werden können, werden die Kosten im Eigenkapital als Abzug von den Einzahlungen aus Kapitalerhöhungen (unter Berücksichtigung des Steuereffekts) bilanziert. Der Betrag, um den die Einzahlung den Nennwert der ausgegebenen Anteile übersteigt, wird im Eigenkapital in der Kapitalrücklage erfasst.

2.18 Rückstellungen für Verbindlichkeiten und Aufwendungen

Rückstellungen für Verbindlichkeiten und Aufwendungen sind nicht-finanzielle Verbindlichkeiten, die bezüglich ihrer Fälligkeit oder ihrer Höhe ungewiss sind. Sie werden gebildet, wenn für die Gesellschaft eine gegenwärtige rechtliche oder faktische Verpflichtung aufgrund von vergangenen Ereignissen besteht, der Abfluss von Ressourcen mit wirtschaftlichem Nutzen zur Erfüllung der Verpflichtung wahrscheinlich ist und eine verlässliche Schätzung der Höhe der Verpflichtung möglich ist. Für künftige betriebliche Verluste werden keine Rückstellungen ausgewiesen.

Der als Rückstellung erfasste Betrag stellt den Barwert und die bestmögliche Schätzung der zur Erfüllung der gegenwärtigen Verpflichtung zum Abschlussstichtag erforderlichen Gegenleistung dar und berücksichtigt die Risiken und Unsicherheiten, die sich aus der Verpflichtung ergeben. Kurzfristige Rückstellungen werden nicht abgezinst.

Die Mehrheit der in der Bilanz ausgewiesenen Rückstellungen sind Rückstellungen für Retouren sowie Rückstellungen für Rückbauverpflichtungen. Westwing erfasst Retourenrückstellungen, um dem Rückgabeberechtigten der Kunden innerhalb eines gewissen Zeitraums nach Kauf der Produkte Rechnung zu tragen. Rückstellungen für Rückbauverpflichtungen werden im Zusammenhang mit Verpflichtungen zur Demontage bestimmter Mietereinbauten angesetzt.

2.19 Anteilsbasierte Vergütung

Als Entlohnung für die geleistete Arbeit erhalten bestimmte berechnete Mitarbeiter des Konzerns eine anteilsbasierte Vergütung in Form von Eigenkapitalinstrumenten des Konzerns (sog. Transaktionen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente). Darüber hinaus werden bestimmten berechtigten Mitarbeitern Wertsteigerungsrechte gewährt, die in bar ausgeglichen werden (sog. Transaktionen mit Barausgleich).

Transaktionen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente

Die Kosten für die anteilsbasierte Vergütung in Form von Eigenkapitalinstrumenten werden unter Anwendung eines geeigneten Bewertungsmodells mit dem beizulegenden Zeitwert zu dem Zeitpunkt bewertet, zu dem die Gewährung erfolgt. Bei anteilsbasierten Vergütungszusagen untersucht die Gesellschaft, ob der von einem Planteilnehmer ggf. gezahlte oder bei Ausübung zu zahlende Preis dem geschätzten Marktpreis des zugrundeliegenden Eigenkapitalinstruments zum Gewährungsdatum entspricht. Ergibt sich ein positiver Unterschiedsbetrag zwischen (i) dem geschätzten Marktwert der Eigenkapitalinstrumente und (ii) dem Kaufpreis bzw. Ausübungspreis, wird der beizulegende Zeitwert als Aufwand für anteilsbasierte Vergütung ausgewiesen. Der zum Gewährungsdatum ermittelte beizulegende Zeitwert wird über den jeweiligen Erdienungszeitraum der Vereinbarung (basierend auf der von der Gesellschaft vorgenommenen Schätzung der Anzahl der Eigenkapitalinstrumente, die möglicherweise in Abhängigkeit nicht-marktbasierter Ausübungsbedingungen ausübbar werden) linear als Aufwand mit einer entsprechenden Gegenbuchung im Eigenkapital erfasst. Die an jedem Abschlussstichtag bis zum Zeitpunkt der ersten Ausübungsmöglichkeit ausgewiesenen kumulierten Aufwendungen aus der Gewährung der anteilsbasierten Vergütung in Form von Eigenkapitalinstrumenten reflektieren den bereits abgelaufenen Teil des Erdienungszeitraums sowie die Anzahl der Eigenkapitalinstrumente, die nach bestmöglicher Schätzung des Konzerns mit Ablauf des Erdienungszeitraums tatsächlich ausübbar werden. Der in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasste Aufwand bzw. Ertrag reflektiert die Entwicklung der zu Beginn und am Ende der Berichtsperiode erfassten kumulierten Aufwendungen.

Transaktionen mit Barausgleich

Die Kosten von Transaktionen mit Barausgleich werden unter Anwendung eines geeigneten Bewertungsmodells mit dem beizulegenden Zeitwert bewertet. Der beizulegende Zeitwert wird erstmals zum Gewährungsdatum ermittelt und danach an jedem Abschlussstichtag berechnet, bis die Vergütungsvereinbarung erfüllt ist. Während des Erdienungszeitraums wird eine Schuld erfasst, die den beizulegenden Zeitwert der Vergütungszusage und den Grad, zu dem der Erdienungszeitraum zum Abschlussstichtag abgelaufen ist, widerspiegelt. Änderungen des Buchwerts der Schuld werden über den Erdienungszeitraum als Aufwand in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

2.20 Tatsächliche und latente Ertragsteuern

Ertragsteuern umfassen tatsächliche und latente Steuern. Ein Ertragsteueraufwand wird in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst, es sei denn der Ertragsteueraufwand bezieht sich auf Posten, die direkt im Eigenkapital ausgewiesen werden. In diesem Fall ist der Ertragsteueraufwand direkt im Eigenkapital zu erfassen.

Der tatsächliche Steueraufwand wird anhand der steuerlichen Vorschriften berechnet, die zum Abschlussstichtag in den Ländern gelten, in denen die Tochterunternehmen tätig sind und zu versteuerndes Einkommen erzielen. Die Geschäftsleitung überprüft in regelmäßigen Abständen Steuererklärungen, vor allem im Hinblick auf Sachverhalte, bei denen Beurteilungsspielräume vorhanden sind. Sofern angemessen, werden Rückstellungen für Beträge gebildet, die voraussichtlich an die Steuerbehörden abzuführen sind.

Latente Ertragsteuern werden auf temporäre Unterschiede zwischen den steuerlichen und bilanziellen Wertansätzen von Vermögenswerten und Verbindlichkeiten erfasst. Latente Steuern werden jedoch nicht für temporäre Unterschiede bei der erstmaligen Erfassung eines Vermögenswerts oder einer Schuld aus einer Transaktion gebildet, sofern es sich nicht um einen Unternehmenszusammenschluss handelt und die Transaktion bei der erstmaligen Erfassung weder den handelsrechtlichen noch den zu versteuernden Gewinn beeinflusst. Gleichmaßen werden keine latenten Steuerverbindlichkeiten für temporäre Unterschiede erfasst, wenn sie beim erstmaligen Ansatz eines Geschäfts- oder Firmenwerts oder bei der Folgebewertung eines steuerlich nicht abzugsfähigen Geschäfts- oder Firmenwerts entstehen.

Latente Steuern werden anhand der Steuersätze ermittelt, die zum Ende der Berichtsperiode in Kraft sind oder in Kürze in Kraft treten werden und die voraussichtlich für die Berichtsperiode gelten werden, in der sich die temporären Unterschiede umkehren oder in der die steuerlichen Verlustvorträge verwendet werden.

Latente Steueransprüche für abzugsfähige temporäre Unterschiede und steuerliche Verlustvorträge werden nur in dem Maße erfasst, in dem es wahrscheinlich ist, dass ausreichend zu versteuerndes Einkommen verfügbar sein wird, gegen das die temporären Unterschiede verwendet werden können.

Latente Ertragsteuerverbindlichkeiten werden für temporäre Unterschiede gebildet, die im Zusammenhang mit Beteiligungen an Tochterunternehmen stehen, mit Ausnahme von latenten Ertragsteuerverbindlichkeiten, bei denen der zeitliche Verlauf der Umkehrung der temporären Unterschiede vom Konzern gesteuert werden kann und es wahrscheinlich ist, dass sich die temporären Unterschiede in absehbarer Zeit nicht umkehren werden.

2.21 Erläuterungen zur Konzern-Kapitalflussrechnung

Die wechsellkursbedingten Änderungen des Finanzmittelbestands betreffen vor allem die brasilianische Tochtergesellschaft. Die Veränderung der Darlehensverbindlichkeiten resultiert nahezu ausschließlich aus den im Nettomittelzufluss aus Finanzierungstätigkeit dargestellten Zahlungsein- und ausgängen.

3 Wesentliche Schätzungen und Ermessensentscheidungen

3.1 Überblick

Bei der Erstellung des Konzernabschlusses werden von der Unternehmensleitung Ermessensentscheidungen, Schätzungen und Annahmen getroffen, die sich auf die Höhe der ausgewiesenen Erträge, Aufwendungen, Vermögenswerte, Verbindlichkeiten und jeweils zugehörigen Angaben sowie auf die Angabe von Eventualverbindlichkeiten auswirken. Durch die mit diesen Annahmen und Schätzungen verbundene Unsicherheit könnten Ergebnisse entstehen, die in zukünftigen Perioden zu erheblichen Anpassungen des Buchwerts der betroffenen Vermögenswerte oder Verbindlichkeiten führen.

Schätzungen und Ermessensentscheidungen werden kontinuierlich überprüft und basieren auf den historischen Erfahrungswerten der Geschäftsleitung und anderen Faktoren, darunter Erwartungen hinsichtlich künftiger Ereignisse, die unter den gegebenen Umständen als angemessen angesehen werden.

Im Geschäftsjahr 2017 wurden die Annahmen für einen bevorstehenden Börsengang erneut analysiert. Als Ergebnis dieser Analysen wurde der wahrscheinlichste Zeitpunkt für einen Börsengang nach hinten verschoben. Dadurch ergaben sich Änderungen bei der Bewertung der anteilsbasierten Vergütung und den als Fremdkapital ausgewiesenen Finanzverbindlichkeiten aus der Finanzierung 2016 (siehe Kapitel 2.14). Wäre der Termin des Börsengangs nicht verändert worden, hätte das die folgenden Auswirkungen auf die entsprechenden Positionen der Bilanz bzw. Gewinn- und Verlustrechnung gehabt:

TEUR	31. Dezember 2017 (berichtet)	Differenz	31. Dezember 2017 (vor Schätzungsänderung)
Rücklagen für anteilsbasierte Vergütung	31.009	1.166	32.175
Periodenergebnis	(31.549)	(2.931)	(34.480)
Eigenkapital	(65.760)	(1.765)	(67.525)
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	37.081	1.765	38.846
Verbindlichkeiten	128.489	1.765	130.254
<hr/>			
Allgemeine Verwaltungskosten	(62.99761.422)	(1.166)	(64.16362.588)
Finanzaufwendungen	(10.030)	(1.765)	(11.795)
Periodenergebnis	(31.549)	(2.931)	(34.480)

Neben den auf Schätzungen beruhenden Ermessensentscheidungen trifft die Geschäftsleitung bestimmte Ermessensentscheidungen in Bezug auf die Anwendung der Rechnungslegungsmethoden. Änderungen rechnungslegungsbezogener Schätzungen werden in der Periode erfasst, in der die Änderungen auftreten.

Die Ermessensentscheidungen, die den größten Einfluss auf die im Abschluss erfassten Beträge haben, und die Schätzungen, die zu einer wesentlichen Berichtigung der Buchwerte von Vermögenswerten und Verbindlichkeiten im nächsten Geschäftsjahr führen, werden nachfolgend dargestellt.

3.2 Wertberichtigung für veraltete Vorräte (Anhangangabe 12)

Die Wertberichtigung für veraltete Vorräte spiegelt die Schätzungen der Geschäftsleitung hinsichtlich der Verluste aus dem Verkauf solcher Vorräte wider und wurde auf Basis historischer Erfahrungswerte sowie historischer und erwarteter Marktentwicklungen berechnet.

3.3 Ertragsteuern (Anhangangabe 25)

Latente Ertragsteuern

Der Konzern erfasst aktive latente Steueransprüche nur soweit es wahrscheinlich ist, dass in Zukunft zu versteuernde Ergebnisse zur Verfügung stehen, gegen welche die abzugsfähigen temporären Differenzen und die steuerlichen Verlustvträge verwendet werden können.

Westwing berücksichtigt zahlreiche Faktoren, die die Wahrscheinlichkeit der künftigen Realisierung latenter Steueransprüche beeinflussen. Dazu zählen die aktuelle Ertragssituation in den einzelnen Ländern, Erwartungen über künftige zu versteuernde Erträge, die dem Konzern für Steuerzwecke zur Verfügung stehenden Vortragszeiträume sowie andere relevante Faktoren. Aufgrund der durch die Art der Geschäftstätigkeit bedingten Komplexität sowie künftiger Änderungen der Ertragsteuergesetze oder Abweichungen zwischen unseren tatsächlichen und prognostizierten operativen Ergebnissen beurteilt die Geschäftsführung die Wahrscheinlichkeit der künftigen Realisierung von latenten Steueransprüchen auf der Grundlage von Ermessensentscheidungen und Schätzungen. Daher können die tatsächlichen Ertragsteuern erheblich von diesen Ermessensentscheidungen und Schätzungen abweichen.

Auf Basis der aktuellen Planungen und Schätzungen werden deshalb aktive latente Steuern nur in dem Umfang aktiviert, in dem sie die passiven latenten Steuern saldieren.

3.4 Anteilsbasierte Vergütung (Anhangangabe 16)

Die Kosten aus der Gewährung von Eigenkapitalinstrumenten an Mitarbeiter und Vergütungen mit Barausgleich werden im Konzern mit dem beizulegenden Zeitwert dieser Eigenkapitalinstrumente zum Zeitpunkt ihrer Gewährung bewertet. Zur Schätzung des beizulegenden Zeitwerts anteilsbasierter Vergütungen muss das am besten geeignete Bewertungsverfahren bestimmt werden; dieses ist abhängig von den Bedingungen der Gewährung. Für diese Schätzung ist weiterhin die Bestimmung der am besten geeigneten in dieses Bewertungsverfahren einfließenden Inputparameter, darunter insbesondere die voraussichtliche Optionslaufzeit, Volatilität und Rendite, sowie entsprechender Annahmen, erforderlich. Der Konzern überprüft am Ende jeder Berichtsperiode seine Schätzungen der Anzahl von Vergütungszusagen, die voraussichtlich ausübbar werden und erfasst die Auswirkung etwaiger Änderungen ursprünglicher Schätzungen in der Gewinn- und Verlustrechnung sowie im Eigenkapital.

3.5 Rückstellung für Retouren (Anhangangabe 21)

Kunden, die Produkte online bestellt haben, haben das Recht, diese Produkte innerhalb einiger Wochen, abhängig vom Verkaufsland, nach dem Erwerb zurückzugeben. Westwing erfasst eine Rückstellung für solche Retouren, um sicherzustellen, dass der Umsatz nicht zu hoch ausgewiesen wird. Die Höhe der Rückstellung wird auf der Grundlage von historischen Erfahrungswerten und aktuellen Informationen zu den Bruttoverkäufen berechnet. Die Berechnung erfolgt für jedes Land unter Anpassung der Umsatzerlöse und Umsatzkosten.

4 Analyse der Umsatzerlöse

Die Umsatzerlöse für das Geschäftsjahr gliedern sich wie folgt auf:

<i>TEUR</i>	2017	2016
Erlöse aus dem Verkauf von Produkten	253.079	237.611
Erlöse aus Versandkosten	13.832	14.455
Erlöse aus Zahlungsgebühren	544	641
Sonstige Umsatzerlöse	2.427	1.662
Erlösschmälerungen	(4.043)	(3.997)
Summe	265.840	250.372

Die geographische Aufgliederung der Umsatzerlöse des Konzerns ist wie folgt:

<i>TEUR</i>	2017	2016
DACH	97.634	79.260
International	168.206	171.112
Summe	265.840	250.372

Die geographischen Regionen werden wie folgt definiert:

- Die Region „DACH“ umfasst Deutschland, die Schweiz und Österreich.
- Die Region „International“ umfasst Spanien, Italien, Frankreich, Polen, Tschechien, die Slowakei, Belgien und die Niederlande sowie Brasilien, Russland und Kasachstan.

5 Zusätzliche Angaben zu Erträgen und Aufwendungen

Das Periodenergebnis enthält die folgenden Erträge und Aufwendungen:

<i>TEUR</i>	2017	2016
Miet- und sonstige Aufwendungen aus Operating-Leasingverhältnissen	7.252	5.552
Abschreibungen	5.414	2.675
Verlust / (Gewinn) aus der Neubewertung einer finanziellen Verbindlichkeit	8.136	4.928
Abschlussprüferhonorar:		
Honorar für die Abschlussprüfung iSd § 314 Abs. 1 Nr. 9a HGB	181	250
davon für Vorjahr TEUR 22 (Vorjahr: TEUR 9)		
Honorar für sonstige Leistungen iSd § 314 Abs. 1 Nr. 9d HGB	-	2

6 Personalaufwand

Leistungen an Arbeitnehmer und Personalaufwand des Geschäftsjahres gliedern sich wie folgt auf:

<i>TEUR</i>	2017	2016
Löhne, Gehälter und sonstige kurzfristige Leistungen an Arbeitnehmer	41.603	42.874
Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung	10.995	4.011
Sozialabgaben und ähnliche Aufwendungen	9.839	9.693
Summe	62.437	56.577

2017 beschäftigte Westwing durchschnittlich 1.412 Mitarbeiter (2016: 1.523 Mitarbeiter) in den folgenden Bereichen:

	2017	2016
Fulfillment	488	564*
Marketing	141	115
Verwaltung	783	844*
Summe	1.412	1.523

* Vorjahreszahlen angepasst. Wir verweisen auf Textziffer 2.3 des Konzernanhangs.

7 Sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen

Die sonstigen betrieblichen Erträge des Geschäftsjahres gliedern sich wie folgt auf:

<i>TEUR</i>	2017	2016
Mieterträge	296	288
Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen	227	243
Sonstige betriebliche Erträge	231	411
Summe	754	942

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen des Geschäftsjahres gliedern sich wie folgt auf:

TEUR	2017	2016
Aufwendungen für Forderungsausfälle	772	691
Sonstige betriebliche Aufwendungen	1.240	879
Summe	2.012	1.570

8 Finanzergebnis

Das Finanzergebnis des Geschäftsjahres gliedert sich wie folgt auf:

TEUR	2017	2016
Finanzerträge:		
Zinserträge	64	65
Summe Finanzerträge	64	65
Finanzaufwendungen:		
Zinsaufwendungen	(9.464)	(6.114)
Zinsen für Finanzierungsleasing	-	-
Sonstige Finanzaufwendungen	(566)	(33)
Summe Finanzaufwendungen	(10.030)	(6.147)
Nettofinanzergebnis	(9.966)	(6.082)
Sonstiges Finanzergebnis		
Fremdwährungsgewinne	1.082	4.303
Fremdwährungsverluste	(926)	(2.271)
Summe sonstiges Finanzergebnis	156	2.032
Finanzergebnis	(9.810)	(4.050)

Der Zinsaufwand resultiert im Wesentlichen aus der im Mai 2016 mit den Investoren der Westwing Group abgeschlossenen Finanzierungsrunde, bei der Westwing EUR 24,0 Mio. zuflossen. Die Finanzierung ist als langfristige zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeit bewertet und wurde entsprechend aufgezinnt. Dabei entstand im Geschäftsjahr 2017 ein Zinsaufwand in Höhe von EUR 7,6 Mio. (2016: EUR 4,9 Mio.). Zudem wurden im Geschäftsjahr 2017 zwei Tranchen (insgesamt EUR 10,0 Mio.) eines Darlehens mit Kreos gezogen. Der Zinsaufwand hieraus betrug EUR 0,7 Mio.

Der Zinsaufwand für das im Juni 2016 zurückgezahlte Kreos-Darlehen aus 2013 betrug im Jahr 2016 TEUR 122.

Darüber hinaus sind in den Zinsaufwendungen die aus Kreditkartenzahlungen in Brasilien resultierenden Gebühren enthalten. Die sonstigen Finanzaufwendungen enthalten die Änderungen des beizulegenden Zeitwerts der mit Kreos geschlossenen Optionsvereinbarungen aus den Jahren 2013 und 2017.

9 Sachanlagen

Die betrieblich genutzten Sachanlagen gliedern sich wie folgt auf:

<i>TEUR</i>	Mieter- einbauten	Betriebs- und Geschäftsaus- stattung	Im Rahmen von Finanzierungs- Leasingverhält- nissen gehaltene Vermögens- werte	Anzahlungen auf Sach- anlagen	Summe
Anschaffungs- oder Herstellungskosten zum 1. Januar 2016	2.151	7.902	-	3	10.056
Zugänge	404	1.496	-	-	1.901
Abgänge	-	(145)	-	-	(145)
Effekt aus Wechselkurs- änderungen	81	201	-	-	283
Anschaffungs- oder Herstellungskosten zum 31. Dezember 2016	2.636	9.455	-	3	12.094
Kumulierte Abschreibungen zum 1. Januar 2016	1.154	2.797	-	-	3.952
Abschreibungen	306	1.324	-	-	1.630
Umgliederungen	-	1	-	-	1
Abgänge	-	(120)	-	-	(120)
Effekt aus Wechselkurs- änderungen	54	84	-	-	138
Kumulierte Abschreibungen zum 31. Dezember 2016	1.514	4.087	-	-	5.600
Buchwert zum 31. Dezember 2016	1.123	5.369	-	3	6.494

<i>TEUR</i>	Mieter- einbauten	Betriebs- und Geschäftsaus- stattung	Im Rahmen von Finanzierungs- Leasingverhält- nissen gehal- tene Vermö- genswerte	Anzahlungen auf Sach- anlagen	Summe
Anschaffungs- oder Herstellungskosten zum 1. Januar 2017	2.636	9.455	-	3	12.094
Zugänge	638	735	51	158	1.582
Umgliederungen	-	158	-	(158)	-
Abgänge	(41)	(207)	(1)	-	(250)
Effekt aus Wechselkurs- änderungen	(46)	(126)	-	-	(172)
Anschaffungs- oder Herstellungskosten zum 31. Dezember 2017	3.187	10.015	49	3	13.255
Kumulierte Abschreibungen zum 1. Januar 2017	1.514	4.087	-	-	5.600
Abschreibungen	404	1.392	5	-	1.801
Wertminderungsaufwand	-	79	-	-	79
Abgänge	(33)	(146)	-	-	(179)
Effekt aus Wechselkurs- änderungen	(47)	(59)	-	-	(107)
Kumulierte Abschreibungen zum 31. Dezember 2017	1.838	5.353	5	-	7.195
Buchwert zum 31. Dezember 2017	1.350	4.663	45	3	6.060

In allen Konzerngesellschaften wurde Betriebs- und Geschäftsausstattung erworben. Dazu zählten Server und IT-Hardware sowie Geschäfts- und Lagerausstattung.

10 Immaterielle Vermögenswerte

Die betrieblich genutzten immateriellen Vermögenswerte gliedern sich wie folgt auf:

<i>TEUR</i>	Software und Lizenzen	Marken- rechte	Selbst ge- schaffene im- materielle Vermögens- werte	In der Ent- wicklung be- findliche im- materielle Vermögens- werte	Summe
Anschaffungs- oder Herstellungskosten zum 1. Januar 2016	584	273	3.450	18	4.325
Zugänge	123	2	1.676	284	2.085
Umgliederungen	-	-	18	(18)	-
Abgänge	(3)	-	(26)	-	(29)
Effekt aus Wechselkurs- änderungen	18	-	(5)	-	13
Anschaffungs- oder Herstellungskosten zum 31. Dezember 2016	721	275	5.114	284	6.394
Kumulierte Abschreibungen zum 1. Januar 2016	270	50	1.395	-	1.715
Abschreibungen	161	28	857	-	1.046
Abgänge	(3)	-	(6)	-	(9)
Effekt aus Wechselkurs- änderungen	12	-	(2)	-	10
Kumulierte Abschreibungen zum 31. Dezember 2016	440	78	2.244	-	2.762
Buchwert zum 31. Dezember 2016	281	197	2.870	284	3.632

<i>TEUR</i>	Software und Lizenzen	Marken- rechte	Selbst ge- schaffene immaterielle Vermögens- werte	In der Entwick- lung befindliche immaterielle Vermögenswerte	Summe
Anschaffungs- oder Herstellungskosten zum 1. Januar 2017	721	275	5.114	284	6.394
Zugänge	109	-	516	3.304	3.929
Umgliederungen	-	-	2.569	(2.569)	-
Abgänge	(17)	-	-	(1.010)	(1.027)
Effekt aus Wechselkurs- änderungen	(10)	-	6	-	(4)
Anschaffungs- oder Herstellungskosten zum 31. Dezember 2017	803	275	8.205	8	9.292
Kumulierte Abschreibun- gen zum 1. Januar 2017	440	78	2.244	-	2.762
Abschreibungen	242	28	2.244	-	2.513
Wertminderungsaufwand	-	-	10	1.010	1.020
Umgliederungen	(84)	-	84	-	-
Abgänge	(16)	-	-	(1.010)	(1.026)
Effekt aus Wechselkurs- änderungen	(8)	-	4	-	(4)
Kumulierte Abschreibungen zum 31. Dezember 2017	574	106	4.585	-	5.265
Buchwert zum 31. Dezember 2017	229	169	3.620	8	4.027

Die Zugänge zu den immateriellen Vermögenswerten in Höhe von TEUR 3.929 (2016: TEUR 2.085) resultieren im Wesentlichen aus zusätzlichen Entwicklungskosten für die beiden IT-Systeme OMS (Warehouse Management System) und Partner Portal (Plattform zur Interaktion mit Lieferanten) sowie aus der Entwicklung eigener Software unter anderem für die Bereiche Consumer Apps, Internationalisierung WestwingNow und Produktinformationssysteme. Die Entwicklungsprojekte wurden in Teilprojekte unterteilt, die durch die Entwicklungen neuer Funktionen gekennzeichnet sind. Sobald ein Teilprojekt finalisiert ist und die neu entwickelte Funktion eingeführt wurde, werden die Kosten von in der Entwicklung befindliche immaterielle Vermögenswerte in selbst geschaffene immaterielle Vermögenswerte umgebucht. Zu diesem Zeitpunkt beginnt die Abschreibung über die Nutzungsdauer von fünf Jahren.

Im Geschäftsjahr 2017 wurde die Bewertung von sich in Entwicklung befindlichen Vermögenswerten analysiert. Westwing entschloss sich, den größten Teil nicht weiter fortzuführen. Daher wurden die Buchwerte dieser sich in Entwicklung befindlichen Vermögenswerte abgeschrieben. Daraus ergab sich ein Impairment von insgesamt TEUR 1.010.

Im Vorjahr gab es keine Indikatoren, die auf eine Wertberichtigung immaterieller Vermögenswerte hingedeutet hätten.

11 Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und die sonstigen Forderungen setzen sich folgendermaßen zusammen:

<i>TEUR</i>	31.12.2017	31.12.2016
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	7.375	5.198
Mietsicherheiten	4.106	3.908
Sonstige Forderungen	1.219	1.272
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen (netto)	12.701	10.378
<i>davon:</i>		
Langfristig	3.747	3.457
Kurzfristig	8.954	6.921

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen werden abzüglich Wertminderungen für zweifelhafte Forderungen dargestellt. Mietsicherheiten und sonstige Forderungen enthalten keine wertgeminderten Vermögenswerte.

Die Altersstruktur der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen basierend auf dem Datum der Rechnungsstellung vor der Bereinigung um Wertminderungen stellt sich wie folgt dar:

<i>TEUR</i>	31.12.2017	31.12.2016
Bis zu 3 Monaten	7.366	4.882
3 Monate bis 1 Jahr	299	744
1 bis 5 Jahre	417	1.192
Über 5 Jahre	-	-
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (brutto)	8.082	6.817
Wertminderungen für zweifelhafte Forderungen	(707)	(1.619)
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (netto)	7.375	5.198

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen nach Berücksichtigung der Wertminderungen für zweifelhafte Forderungen in Höhe von TEUR 7.375 (2016: TEUR 5.198) sind weder überfällig noch wird deren Begleichung für zweifelhaft gehalten.

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, die überfällig sind, wurden in voller Höhe wertberichtigt. Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, die zwischen drei Monaten und einem Jahr alt sind, resultieren im Wesentlichen aus Kreditkartentransaktionen in Brasilien sowie aus Nachnahmetransaktionen in den Niederlanden, Brasilien und Italien. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, die bereits zwischen einem bis fünf Jahre ausstehen, sind überfällig und werden vollständig wertberichtigt, wenn die Einbringlichkeit nicht mehr gegeben ist.

Die Entwicklung der Wertminderungen für zweifelhafte Forderungen stellt sich wie folgt dar:

<i>TEUR</i>	2017	2016
Zum 1. Januar	1.619	1.467
Zuführung	132	167
Inanspruchnahme	(193)	(21)
Auflösung	(845)	(38)
Wechselkursdifferenzen	(6)	45
Zum 31. Dezember	707	1.619

Wertminderungen für zweifelhafte Forderungen ergeben sich im Wesentlichen aus realisierten Debitorenrisiken.

Aufgrund der Kurzfristigkeit der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Forderungen ergeben sich keine wesentlichen Differenzen zwischen deren Buchwerten und beizulegenden Zeitwerten.

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen beinhalten im Wesentlichen Forderungen gegenüber Zahlungsdienstleistern für Kreditkartenzahlungen von Kunden. Diese werden normalerweise innerhalb eines Tages beglichen, nachdem der Kunde die Bestellung getätigt und bezahlt hat. Bei keinem der Zahlungsdienstleister wurden in der Vergangenheit Zahlungsausfälle festgestellt, sodass das Kreditrisiko hinsichtlich dieser Beträge als gering einzustufen ist.

Die Gesellschaft hält keine Sicherheiten. Für Angaben im Zusammenhang mit finanziellen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten wird auf Anhangangaben 22 und 23 verwiesen.

12 Vorräte und Anzahlungen auf Vorräte

Die Vorräte und Anzahlungen auf Vorräte haben sich wie folgt entwickelt:

<i>TEUR</i>	31.12.2017	31.12.2016
Produkte und Handelswaren	21.694	16.757
Anzahlungen auf Vorräte	2.358	1.971
Summe	24.052	18.728

Zum Verkauf stehende Produkte und Handelswaren sind unter Berücksichtigung einer Abwertung in Höhe von TEUR 5.469 (2016: TEUR 4.019) dargestellt.

13 Sonstige Vermögenswerte

<i>TEUR</i>	31.12.2017	31.12.2016
Sonstige Anzahlungen	1.516	998
Umsatzsteuerforderungen	44	414
Sonstige Steuererstattungsansprüche	354	276
Sonstige nicht-finanzielle Forderungen	143	155
Summe	2.057	1.844

14 Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

Die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente setzen sich wie folgt zusammen:

<i>TEUR</i>	31.12.2017	31.12.2016
Guthaben bei Kreditinstituten und Kassenbestand	13.831	17.899
Summe	13.831	17.899

Die Bankkonten der Westwing Group GmbH und der Westwing GmbH (TEUR 4.814 am 31.12.2017) wurden im Rahmen der gewährten Darlehen und der Optionsvereinbarung an Kreos in 2017 verpfändet.

15 Stammkapital und Rücklagen

Stammkapital

Das Stammkapital hat sich wie folgt entwickelt:

<i>in Tausend</i>	Stammkapital
Stand 1. Januar 2016	92
Ausgabe von Stammkapital im Geschäftsjahr 2016	-
Stand 31. Dezember 2016 / 1. Januar 2017	92
Ausgabe von Stammkapital im Geschäftsjahr 2017	-
Stand 31. Dezember 2017	92

Das Stammkapital zum 31. Dezember 2017 beläuft sich auf 91.702 Anteile (31. Dezember 2016: 91.702) mit einem Nennwert von EUR 1 je Anteil. Der Nennwert des Stammkapitals ist in voller Höhe eingezahlt.

Im Geschäftsjahr 2017 fand keine Kapitalerhöhung statt.

Rücklagen

Die Kapitalrücklage in Höhe von TEUR 210.343 enthält die den Nennbetrag übersteigenden Beträge aus den Kapitalerhöhungen der vergangenen Jahre. Die Gewinnrücklagen belaufen sich zum 31. Dezember 2017 auf TEUR -269.292 und resultieren aus den Jahresfehlbeträgen der abgelaufenen Geschäftsjahre seit Gründung.

Die sonstigen Rücklagen enthalten die Rücklage für die Umstellung auf IFRS sowie die Rücklage für anteilsbasierte Vergütung. Die Rücklage für die Umstellung auf IFRS beinhaltet den Effekt der Umstellung von HGB auf IFRS zum 1. Januar 2013. Die Rücklage für anteilsbasierte Vergütungen beinhaltet den Wert der in Form von Eigenkapitalinstrumenten gewährten anteilsbasierten Vergütung.

Die Rücklage für sonstiges Ergebnis enthält die Währungsdifferenzen aus der Umrechnung von in Fremdwährung bilanzierenden Tochterunternehmen in die Darstellungswährung. Die eingestellten Beträge werden bei Veräußerung oder Abgang dieser Tochterunternehmen in die Gewinn- und Verlustrechnung umgliedert.

16 Anteilsbasierte Vergütung

Die Gesellschaft und ihre Tochterunternehmen unterhalten seit 2011 anteilsbasierte Vergütungspläne; diese bieten berechtigten Mitarbeitern (i) die Möglichkeit, in Anteile der Gesellschaft oder eines Tochterunternehmens zu investieren, oder (ii) es wurden ihnen Optionen auf Anteile der Gesellschaft oder Anteile eines Tochterunternehmens der Gesellschaft gewährt.

Der Erdienungszeitraum für die anteilsbasierten Vergütungszusagen beträgt 36 bzw. 48 Monate. Die erste Tranche wird nach 12 Monaten unverfallbar, während die übrigen Vergütungszusagen zu jeweils gleichen Teilen vierteljährlich über den restlichen Erdienungszeitraum unverfallbar werden. Grundsätzlich können die Vergütungszusagen erst ausgeübt werden, wenn eine Sperrfrist abgelaufen ist.

Vergütungszusagen

Die nachstehenden Tabellen geben einen Überblick über die Entwicklung der anteilsbasierten Vergütungen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente in Bezug auf Anteile an der Muttergesellschaft oder Anteile an deren Tochterunternehmen sowie über die Phantomoptionen.

Entwicklung der gewährten Eigenkapitalanteile:

	2017	2016
Anzahl der zu Beginn der Berichtsperiode ausstehenden, noch nicht unverfallbaren Vergütungszusagen	416	1.286
In der Berichtsperiode gewährt	100	-
In der Berichtsperiode verfallen	67	84*
In der Berichtsperiode unverfallbar geworden	412	757
Anzahl der am Ende der Berichtsperiode ausstehenden, noch nicht unverfallbaren Vergütungszusagen	37	445*
In der Berichtsperiode verwirkt	-	1.383
In der Berichtsperiode annulliert	-	29
Gesamtzahl der am Ende der Berichtsperiode ausstehenden, unverfallbaren Vergütungszusagen	24.230	23.818

* Vorjahreswerte angepasst, um fehlerhafte Darstellungen zu korrigieren.

Entwicklung der gewährten Optionen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente:

	2017	2016
Anzahl der zu Beginn der Berichtsperiode ausstehenden, noch nicht unverfallbaren Vergütungszusagen	7.963	7.016
In der Berichtsperiode gewährt	884	3.573
In der Berichtsperiode verfallen	68	1.112
In der Berichtsperiode unverfallbar geworden	1.957	1.514
Anzahl der am Ende der Berichtsperiode ausstehenden, noch nicht unverfallbaren Vergütungszusagen	6.822	7.963
In der Berichtsperiode verwirkt	-	708
In der Berichtsperiode annulliert	-	23
Gesamtzahl der am Ende der Berichtsperiode ausstehenden, unverfallbaren Vergütungszusagen	5.501	3.544

Entwicklung der gewährten Optionen mit Barausgleich:

	2017	2016
Anzahl der zu Beginn der Berichtsperiode ausstehenden, noch nicht unverfallbaren Vergütungszusagen	208	420
In der Berichtsperiode gewährt	-	-
In der Berichtsperiode verfallen	10	66
In der Berichtsperiode unverfallbar geworden	87	146
Anzahl der am Ende der Berichtsperiode ausstehenden, noch nicht unverfallbaren Vergütungszusagen	111	208
In der Berichtsperiode verwirkt	-	402
Gesamtzahl der am Ende der Berichtsperiode ausstehenden, unverfallbaren Vergütungszusagen	5.598	5.511

Anteilsoptionen und Phantomoptionen

Berechtigten Mitarbeitern wurden Anteilsoptionen und Phantomoptionen in Bezug auf Anteile der Gesellschaft oder Anteile eines Tochterunternehmens gewährt. Die den Mitarbeitern gewährten Anteilsoptionen sind als „Optionen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente“ klassifiziert. Die Phantomoptionen sind als „Optionen mit Barausgleich“ klassifiziert, da die Gesellschaft eine rechtliche oder faktische Verpflichtung hat diese Optionen bei Eintritt eines Exitereignisses in bar zu begleichen.

Der Ausübungspreis der gewährten Optionen basiert auf dem Marktpreis der Anteile zum Zeitpunkt der Gewährung bzw. in bestimmten Fällen auf einem Betrag von EUR 1. Bedingung für die Gewährung der Anteilsoptionen und der Phantomoptionen ist, dass der betreffende Mitarbeiter eine Dienstzeit von mindestens vier Jahren erreicht hat (Erdienungszeitraum) oder, in bestimmten Fällen, dass der Mitarbeiter zum Zeitpunkt eines Exitereignisses bei der Gesellschaft beschäftigt ist. Des Weiteren sind die Phantomoptionen nur bei Eintritt eines Exitereignisses ausübbar.

Die zahlenmäßigen Bewegungen der ausstehenden Anteilsoptionen und Phantomoptionen sowie ihrer gewichteten durchschnittlichen Ausübungspreise stellen sich wie folgt dar:

Optionen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente	2017		2016	
	Gewichteter durchschnittlicher Ausübungspreis	Anzahl der Optionen	Gewichteter durchschnittlicher Ausübungspreis	Anzahl der Optionen
Zum 1. Januar ausstehend	732,77	11.507	921,84	9.777
In der Berichtsperiode gewährt	1,00	884	42,98	3.573
In der Berichtsperiode verfallen	1,00	68	500,34	1.112
In der Berichtsperiode verwirkt	-	-	251,40	708
In der Berichtsperiode annulliert	-	-	1,00	23
Zum 31. Dezember ausstehend	684,31	12.323	732,77	11.507
<i>Davon ausübbar</i>	<i>1.190,09</i>	<i>5.501</i>	<i>1.282,80</i>	<i>3.544</i>

Optionen mit Barausgleich	2017		2016	
	Gewichteter durchschnittlicher Ausübungspreis	Anzahl der Optionen	Gewichteter durchschnittlicher Ausübungspreis	Anzahl der Optionen
Zum 1. Januar ausstehend	165,35	5.719	175,54	6.187
In der Berichtsperiode gewährt	-	-	-	-
In der Berichtsperiode verfallen	5.228,69	10	1.583,65	66
In der Berichtsperiode verwirkt	-	-	89,46	402
Zum 31. Dezember ausstehend	156,48	5.709	165,35	5.719
<i>Davon ausübbar</i>	<i>111,55</i>	<i>5.598</i>	<i>99,50</i>	<i>5.511</i>

Im Geschäftsjahr 2017 wurden keine Optionen ausgeübt (2016: keine).

Der Zeitpunkt der ersten Ausübungsmöglichkeit und der Ausübungspreis für die zum Ende des Geschäftsjahres ausstehenden Anteilsoptionen und Phantomoptionen stellen sich wie folgt dar:

Optionen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente		Gewichteter durchschnittlicher Ausübungspreis je Anteilsoption		Anteilsoptionen	
Zeitpunkt der Gewährung	Zeitpunkt der ersten Ausübungsmöglichkeit	2017	2016	2017	2016
2011	2015	257,63	257,63	328	328
2012	2016	1,00	1,00	655	655
2013	2017	80,42	80,42	458	458
2014	2018	1.322,40	1.320,36	5.812	5.821
2015	2019	463,08	463,08	1.017	1.017
2016	2020	48,33	47,46	3.169	3.228
2017	2021	1,00	-	884	-
		684,31	732,77	12.323	11.507

Optionen mit Barausgleich		Gewichteter durchschnittlicher Ausübungspreis je Anteilsoption		Anteilsoptionen	
Zeitpunkt der Gewährung	Zeitpunkt der ersten Ausübungsmöglichkeit	2017	2016	2017	2016
2011	2015	54,21	54,21	5.009	5.009
2012	2016	292,00	292,00	88	88
2013	2017	292,00	292,00	183	183
2014	2018	1.470,23	1.470,23	216	216
2015	2019	1.056,68	1.243,77	213	223
2016	2020	-	-	-	-
2017	2021	-	-	-	-
		156,48	165,35	5.709	5.719

Die Vertragslaufzeiten der Optionen sind in den Optionsvereinbarungen nicht festgelegt. Daher sind die gewichteten durchschnittlichen Vertragsrestlaufzeiten für die jeweils zum Abschlussstichtag ausstehenden Anteilsoptionen von zukünftigen Exitereignissen abhängig.

Beizulegender Zeitwert von Anteilsoptionen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente und von Phantomoptionen mit Barausgleich

Die beizulegenden Zeitwerte der gewährten Anteilsoptionen und Phantomoptionen werden nach dem Black-Scholes-Optionspreismodell bemessen. Künftige Wertschwankungen werden unter Heranziehung historischer Durchschnittsvolatilitäten des Anteilspreises vergleichbarer Unternehmen ermittelt. Die erwarteten Laufzeiten der Optionen hängen von zukünftigen Exitereignissen ab. Daher hat die Gesellschaft auf der Grundlage von Ermessensentscheidungen der Unternehmensleitung angemessene Annahmen bezüglich des Eintrittszeitpunkts solcher Exitereignisse getroffen.

Der gewichtete durchschnittliche beizulegende Zeitwert für die im Geschäftsjahr 2017 gewährten Anteilsoptionen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente betrug zum Gewährungszeitpunkt EUR 3.425 (2016: EUR 3.999). Bei der Bemessung der beizulegenden Zeitwerte dieser Anteilsoptionen zum Gewährungszeitpunkt wurden folgende Inputdaten zugrunde gelegt:

Zeitpunkt der Gewährung	2017 (Anteile der Gesellschaft)	2017 (Anteile von Tochterunternehmen)	2016 (Anteile der Gesellschaft)
Anteilspreis (EUR)	2.960 – 4.029	3.917	3.445 - 4.167
Ausübungspreis der Optionen (EUR)	1	1	1 - 1.830
Volatilität in Abhängigkeit von der Laufzeit	41,0%	41,0%	47,2%
Voraussichtliche Laufzeit	4,0	4,0	4,0
Dividendenrendite	-	-	-
Risikoloser Zinssatz	0%	0%	0%
Beizulegender Zeitwert je Option (EUR)	2.960 – 4.029	3.916	1.986 - 4.167

Die Phantomoptionen werden in bar beglichen. Dementsprechend sind die beizulegenden Zeitwerte der zugrundeliegenden Anteile und der Phantomoptionen zu jedem Abschlussstichtag zu bemessen.

Der gewichtete durchschnittliche beizulegende Zeitwert der zum 31. Dezember 2017 ausstehenden Phantomoptionen betrug TEUR 2,8 (2016: TEUR 1,6). Bei der Bemessung der beizulegenden Zeitwerte der Phantomoptionen mit Barausgleich zu den jeweiligen Abschlussstichtagen wurden im Wesentlichen folgende Inputdaten zugrunde gelegt:

Abschlussstichtag	2017 (Anteile von Tochterunternehmen)	2017 (Anteile der Gesellschaft)	2016 (Anteile von Tochterunternehmen)	2016 (Anteile der Gesellschaft)
Anteilspreis (EUR)	2.896	2.960	1.804	3.405
Gewichteter durchschnittlicher Ausübungspreis der Optionen (EUR)	91	4.651	91	4.714
Volatilität in Abhängigkeit von der Laufzeit	30,9% - 30,4%	35,2%	43,7% - 46,4%	46,4%
Voraussichtliche Laufzeit	0,1 – 0,5	2,0	1,1 - 1,5	3,0
Dividendenrendite	-	-	-	-
Risikoloser Zinssatz	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Beizulegender Zeitwert je Option (EUR)	1.628 – 2.932	30 – 1.204	1.031 - 1.803	333 - 1.204

Aufwendungen und Verbindlichkeiten für anteilsbasierte Vergütungen

Der beizulegende Zeitwert wird über den Erdienungszeitraum (basierend auf der vom Konzern vorgenommenen Schätzung der Anzahl der Anteile, die möglicherweise unverfallbar werden) linear als Aufwand erfasst. Bei Vergütungsinstrumenten mit gestaffelten Erdienungsmerkmalen wird jede Tranche des Instruments als separate Gewährung behandelt. Das bedeutet, dass jede Tranche separat über den entsprechenden Erdienungszeitraum als Aufwand erfasst wird.

Geschätzte Verwirkungen werden korrigiert, wenn die Anzahl der Vergütungszusagen, die voraussichtlich unverfallbar werden, von früheren Schätzungen abweicht. Differenzen zwischen den geschätzten und den tatsächlichen Verwirkungen werden in der Berichtsperiode erfasst, in der sie anfallen.

Im Geschäftsjahr 2017 wurden Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütungen in Höhe von insgesamt TEUR 10.995 erfasst (2016: TEUR 4.011). Die Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütungen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente betragen dabei TEUR 4.860 (2016: TEUR 4.216). Im Rahmen der Neubewertung der Optionen mit Barausgleich wurde ein Aufwand in Höhe von TEUR 6.135 realisiert (2016: Ertrag TEUR 489), wodurch sich die zum 31. Dezember 2017 erfasste Verbindlichkeit nun auf TEUR 15.735 (2016: TEUR 9.600) beläuft. Der gesamte am Ende der Berichtsperiode festgestellte innere Wert der Verbindlichkeiten für Phantomoptionen, die zum Ende der Berichtsperiode unverfallbar geworden waren, beläuft sich auf TEUR 15.592 (2016: TEUR 9.472). Diese unverfallbaren Phantomoptionen sind nur bei Eintritt eines Exitereignisses ausübbar.

17 Darlehen

Die Gesellschaft wies zum 31. Dezember 2017 Darlehen in Höhe von TEUR 11.470 aus (31. Dezember 2016: keine). Am 10. Januar 2017 schloß Westwing eine Kreditvereinbarung mit Kreos über TEUR 10.000. in zwei Tranchen ab. Die beiden Tranchen in Höhe von jeweils TEUR 5.000 wurden am 3. April 2017 bzw. am 30. Juni 2017 abgerufen. Die beiden Tranchen werden vertragsgemäß über einen Zeitraum von 31 bzw. 33 Monaten monatlich zurückgezahlt. Der Kredit ist mit einem effektiven Zinssatz von 11,98% (Tranche 1) bzw. 12,03% (Tranche 2) verzinst. Der nominale Zinssatz beträgt 10,75%. Beim Abschluss des Kreditvertrags waren Transaktionskosten in Höhe von TEUR 50 fällig. Jeweils TEUR 25 waren beim Ziehen der beiden Tranchen zu entrichten. Ferner ist ein Betrag in Höhe von 0,4% der jeweils abgerufenen Tranche zum Laufzeitende der Tranche fällig („End of Loan Payment“). Der Kredit wird zu fortgeführten Anschaffungskosten angesetzt.

Darüber hinaus wurden insgesamt TEUR 1.853 eines bestehenden Kreditrahmens mit der Handelsbank abgerufen. Diese kurzfristigen Darlehen sind zu 8,75% verzinst.

Im Vorjahr wurden die letzten Zahlungen eines mit Kreos am 12. April 2013 mit geschlossenen Darlehensvertrags geleistet. Beide in 2013 gezogenen Tranchen waren vertragsgemäß innerhalb von 36 Monaten nach Gewährung in 2016 vollständig zurückgezahlt.

18 Derivative Finanzinstrumente und finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten

Neben dem Kreditvertrag haben Westwing und Kreos im Januar 2017 auch eine Optionsvereinbarung unterzeichnet, die Kreos das Recht einräumt, bei Ausübung der Option (*warrant*) Anteile an der Westwing zu erhalten. Kreos erhielt im Rahmen des allgemeinen Zugeständnisses gegenüber Westwing Eigenkapital, wobei der Preis je Anteil von Kreos festgelegt werden kann. Jedoch muss sich der festgelegte Preis im Rahmen der seit Kreditgewährung in einer Finanzierungsrunde vereinbarten Preise bewegen. Die Anzahl der Anteile hängt dabei von der Höhe der gezogenen Tranchen der Kreditvereinbarung ab. Sie erhöhte sich entsprechend im April und Juni 2017 mit den gezogenen Darlehen. Die Option stellt ein derivatives Finanzinstrument dar und wird erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet.

Die Option wurde im Januar 2017 zu einem Wert von TEUR 210 erfasst. Im Geschäftsjahr 2017 wurde die Option zudem zu unterschiedlichen Zeitpunkten ausgeweitet. Zum 31. Dezember 2017 lag der Wert infolge der Erhöhung der Anzahl der Anteile bei TEUR 770.

Auch im April 2013 hatte Westwing neben dem Kreditvertrag eine Optionsvereinbarung unterzeichnet, die Kreos das Recht einräumt, ohne zeitliche Begrenzung bei Ausübung der Option (*warrant*) Anteile an der Westwing zu erhalten. Für eine Zahlung in Höhe von TEUR 1.250 erhielt Kreos in 2013 Eigenkapital. Jedoch muss sich der festgelegte Preis im Rahmen der seit Kreditgewährung in einer Finanzierungsrunde vereinbarten Preise bewegen. Die Option besteht unabhängig vom bereits getilgten Darlehen und ist als derivatives Finanzinstrument klassifiziert. Sie wird erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Der Wert verringerte sich zum 31. Dezember 2017 auf TEUR 640 (31. Dezember 2016: TEUR 868).

Im Mai 2016 hat Westwing mit seinen Investoren einen Finanzierungsvertrag abgeschlossen, der den Investoren für eine Zahlung von TEUR 24.000 Optionen gewährt, die zum Zeitpunkt eines vordefinierten Ereignisses in Anteile an Westwing getauscht werden können. Der Preis bemisst sich dabei an der Unternehmensbewertung zum Zeitpunkt der Wandlung. Nach der erstmaligen Erfassung werden die finanziellen Verbindlichkeiten unter Anwendung der Effektivzinsmethode zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet. Bei der Effektivzinsmethode werden die fortgeführten Anschaffungskosten einer finanziellen Verbindlichkeit berechnet und die Zinsaufwendungen über die betreffende Periode zugeordnet. Die Folgebewertung erfolgt zu fortgeführten Anschaffungskosten unter der Berücksichtigung der jährlich aktualisierten Unternehmensbewertung. Der Wert der Verbindlichkeit lag zum 31. Dezember 2017 bei TEUR 35.495 (31. Dezember 2016: TEUR 27.901).

19 Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing

Im Geschäftsjahr 2017 hat die Gesellschaft einen Mietkauf für einen VPN-Server getätigt und entsprechend einen Vermögenswert und eine Leasingverbindlichkeit erfasst. Der Wert des Vermögenswerts und der Verbindlichkeit betrug zum 31. Dezember 2017 TEUR 45.

20 Kurzfristige und langfristige Verbindlichkeiten

Finanzielle Verbindlichkeiten

Zum 31. Dezember setzen sich die finanziellen Verbindlichkeiten wie folgt zusammen:

<i>TEUR</i>	31.12.2017	31.12.2016*
Darlehen	11.470	-
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	28.309	29.482
Abgegrenzte Schulden aus Lieferungen und Leistungen	11.408	9.237
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	37.081	28.769
Leasing-Verbindlichkeiten	45	-
Summe	88.313	67.489
<i>davon kurzfristig</i>	48.372	39.588
<i>davon langfristig</i>	39.941	27.901

* Vorjahresausweis der finanziellen Verbindlichkeiten in Einklang mit IAS 39 angepasst (Verbindlichkeiten aus Steuern, Boni und anteilsbasierter Vergütung als nicht-finanziell eingestuft).

Für Angaben im Zusammenhang mit finanziellen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten wird auf Anhangangaben 22 und 23 verwiesen.

Nicht-finanzielle Verbindlichkeiten

Zum 31. Dezember setzen sich die nicht- finanziellen Verbindlichkeiten wie folgt zusammen:

<i>TEUR</i>	31.12.2017	31.12.2016*
Vorauszahlungen von Kunden	11.721	10.400
Verbindlichkeiten in Bezug auf Mitarbeiter	20.845	14.935
Umsatzsteuer-Verbindlichkeiten	3.773	2.854
Steuerverbindlichkeiten	325	395
Sonstige nicht finanzielle Verbindlichkeiten	334	728
Summe	36.998	29.313
<i>davon kurzfristig</i>	21.263	19.713
<i>davon langfristig</i>	15.735	9.600

* Vorjahresausweis der nicht-finanziellen Verbindlichkeiten in Einklang mit IAS 39 angepasst.

Die Verbindlichkeiten in Bezug auf Mitarbeiter in Höhe von TEUR 20.845 (31. Dezember 2016: TEUR 14.935) beinhalten die Verbindlichkeiten für anteilsbasierte Vergütung mit Barausgleich in Höhe von TEUR 15.735 (31. Dezember 2016: TEUR 9.600) sowie unter anderem Abgrenzungen für Boni und Abfindungen. Für weitere Informationen wird auf Anhangangabe 16 verwiesen.

21 Rückstellungen

Die Veränderungen der Rückstellungen für Verbindlichkeiten und Aufwendungen stellen sich wie folgt dar:

<i>TEUR</i>	Rechtsstreitigkeiten	Rückbauverpflichtungen	Retouren	Sonstige	Summe
Stand 1. Januar 2017	175	337	1.357	16	1.885
Zuführung	45	-	2.726	33	2.804
Auflösung	(17)	-	-	(8)	(25)
Inanspruchnahme	(14)	(95)	(1.357)	-	(1.466)
Umrechnungsdifferenzen	(18)	-	-	(1)	(19)
Stand 31. Dezember 2017	171	242	2.726	40	3.179

Übersicht der gesamten Rückstellungen:

<i>TEUR</i>	Rechtsstreitigkeiten	Rückbauverpflichtungen	Retouren	Sonstige	Summe
<i>Enthalten in:</i>					
Kurzfristige Verbindlichkeiten	171	-	2.726	40	2.937
Langfristige Verbindlichkeiten	-	242	-	-	242
Stand 31. Dezember 2017	171	242	2.726	40	3.179

Die Rückstellung für Retouren in Höhe von TEUR 2.726 (2016: TEUR 1.357) spiegelt das Risiko wider, dass Produkte innerhalb der gesetzlichen Frist zurückgegeben werden. Die Rückstellung wird für jedes Land anhand einer geschätzten Retourenquote berechnet.

Die Rückstellung für Rückbauverpflichtungen bildet die Verpflichtungen zur Wiederherstellung des ursprünglichen Zustands gemieteter Immobilien zum Ende der Mietlaufzeit ab. Der Zeitpunkt des Mittelabflusses ist abhängig vom Zeitpunkt, zu dem die gemietete Immobilie, für die die Rückstellung gebildet wurde, geräumt wird. Die Rückbauverpflichtung betrifft im Wesentlichen die neuen Büroräume in der Moosacher Straße 88 in München. Der Zeitpunkt der Auszahlung ist ungewiss. Für die vorigen Geschäftsräume in der Dingolfinger Straße 2 wurde sich im Jahr 2017 über die Leistung geeinigt, die Rückstellung wurde entsprechend verbraucht.

Die Rückstellung für Rechtsstreitigkeiten spiegelt die bestmögliche Schätzung von aus Rechtsstreitigkeiten resultierenden, etwaigen Verpflichtungen wider. Die Zuführung zur Rückstellung um TEUR 45 resultiert im Wesentlichen aus Klagen in Bezug auf die Verletzung von Markenrechten. Der Zeitpunkt der Mittelabflüsse aus der Rückstellung für Rechtsstreitigkeiten ist ungewiss, wird aber voraussichtlich innerhalb von einem Jahr eintreten.

Im Vorjahr stellten sich die Veränderungen der Rückstellungen für Verbindlichkeiten und Aufwendungen wie folgt dar:

<i>TEUR</i>	Rechtsstreitigkeiten	Rückbauverpflichtungen	Retouren	Sonstige	Summe
Stand 1. Januar 2016	154	296	1.308	65	1.823
Zuführung	148	220	1.357	16	1.740
Auflösung	(72)	(179)	-	-	(250)
Inanspruchnahme	(68)	-	(1.316)	(65)	(1.449)
Umrechnungsdifferenzen	13	-	8	-	21
Stand 31. Dezember 2016	175	337	1.357	16	1.885

Übersicht der gesamten Rückstellungen:

<i>TEUR</i>	Rechtsstreitigkeiten	Rückbauverpflichtungen	Retouren	Sonstige	Summe
<i>Enthalten in:</i>					
Kurzfristige Verbindlichkeiten	175	-	1.357	16	1.548
Langfristige Verbindlichkeiten	-	337	-	-	337
Stand 31. Dezember 2016	175	337	1.357	16	1.885

22 Finanzrisikomanagement

22.1 Finanzielle Risikofaktoren

22.1.1 Überblick

Finanzielle, betriebliche und rechtliche Risiken werden im Konzern aktiv gesteuert. Der Konzern ist einer Vielzahl finanzieller Risiken ausgesetzt: Marktrisiken (einschließlich Währungs- und Zinsrisiken), Kreditrisiken und Liquiditätsrisiken. Das konzernweite Risikomanagementprogramm konzentriert sich auf die unvorhersehbaren Entwicklungen der Finanzmärkte und ist darauf ausgerichtet, mögliche negative Auswirkungen auf die Ertragslage des Konzerns zu minimieren. Die primären Ziele des Finanzrisikomanagements bestehen darin, Risikolimits festzulegen und sicherzustellen, dass die Risikogefährdung diese Limits nicht übersteigt. Die Funktionen des betrieblichen und rechtlichen Risikomanagements sollen die Einhaltung von internen Regelungen und Verfahrensweisen sicherstellen, damit betriebliche und rechtliche Risiken minimiert werden. Das Risikomanagement erfolgt zentral im Konzern und umfasst alle konsolidierten Gesellschaften.

22.1.2 Marktrisiko

Der Konzern ist Marktrisiken ausgesetzt. Diese ergeben sich aus offenen Posten in Fremdwährung (Währungsrisiko) sowie verzinslichen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten (Zinsrisiko), die eine Sensitivität gegenüber allgemeinen bzw. besonderen Marktentwicklungen aufweisen. Diese Risiken werden laufend durch die Unternehmensleitung überwacht, um sicherzustellen, dass diese bestimmte Limits nicht übersteigen. Im Falle stärkerer Marktbewegungen lassen sich Verluste jedoch nicht vermeiden. In der nachfolgenden Sensitivitätsanalyse für das Marktrisiko wird angenommen, dass sich ein Faktor verändert, während alle übrigen Faktoren konstant bleiben. In der Realität ist dies jedoch eher unwahrscheinlich, da Änderungen bei einem Faktor mit Änderungen bei einem anderen Faktor einhergehen können.

Währungsrisiko

Der Konzern ist international tätig und daher Wechselkursrisiken aus verschiedenen Fremdwährungspositionen ausgesetzt, darunter insbesondere in polnischen Zloty, russischen Rubel, brasilianischen Real und Schweizer Franken. Wechselkursrisiken bestehen, wenn künftige Transaktionen oder bilanzierte Vermögenswerte und Verbindlichkeiten auf eine andere als die funktionale Währung lauten.

Das Wechselkursrisiko wird durch das Geschaftsmodel des Konzerns minimiert. Umsätze sowie Kosten werden größtenteils in den jeweils lokalen Währungen generiert. Damit kann ein Teil der Währungsrisiken natürlich abgesichert werden. Fremdwährungsgewinne und -verluste, die in der konsolidierten Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesen sind, ergeben sich im Wesentlichen aus der konzerninternen Finanzierung.

Die folgende Tabelle zeigt die Sensitivität des Konzernergebnisses sowie des Eigenkapitals gegenüber einer nach vernünftigem Ermessen grundsätzlich möglichen Wechselkursänderung zum Abschlussstichtag. Alle anderen Variablen bleiben konstant.

<i>TEUR</i>	31.12.2017	31.12.2016
Aufwertung / (Abwertung) des Polnischen Zloty um 10%*	+397 / (397)	+232 (232)
Aufwertung / (Abwertung) des Russischen Rubel um 10%	+214 / (214)	+274 / (274)
Aufwertung / (Abwertung) des Schweizer Franken um 10%	+23 / (23)	+23 / (23)
Aufwertung / (Abwertung) des Brasilianischen Real um 10%	(126) / 126	- / -
Summe	+509 / (509)	+529 / (529)

* Vorjahreswerte angepasst.

Das Risiko wurde ausschließlich für monetäre Posten quantifiziert, die in anderen Währungen als der funktionalen Währung lautend sind. Da keine Bilanzierung von Sicherungsbeziehungen erfolgt, ergaben sich keine Auswirkungen auf das sonstige Ergebnis.

Zinsrisiko

Das Zinsrisiko ist das Risiko, dass der beizulegende Zeitwert oder die künftigen Cashflows eines Finanzinstruments aufgrund von Änderungen der Marktzinssätze schwanken. Da der Konzern nur über festverzinsliche Darlehen verfügt, hätte eine grundsätzlich mögliche Änderung der Zinssätze am Abschlussstichtag daher keine Auswirkung auf das Ergebnis oder das Eigenkapital.

22.1.3 Kreditrisiko

Das Kreditrisiko wird definiert als die Gefahr, dass ein Vertragspartner bei einem Geschäft über ein Finanzinstrument bei dem anderen Partner finanzielle Verluste verursacht, da er seinen Verpflichtungen nicht nachkommt. Kreditrisiken ergeben sich aus Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten sowie Einlagen bei Kredit- bzw. Finanzinstituten und aus Ausfallrisiken bei Geschäfts- und Privatkunden und schließen offene Forderungen ein. Das Kreditrisiko entsteht aufgrund von Produktverkäufen mit Zahlungsziel und sonstigen Geschäftsvorfällen mit Vertragspartnern, die zu finanziellen Vermögenswerten führen. Das Kreditrisiko gegenüber Kunden wird auf Ebene der Tochterunternehmen mit Hilfe von sowohl internen als auch externen Informationsquellen systematisch erfasst, analysiert und gesteuert.

Das maximale Kreditrisiko des Konzerns entspricht den nachfolgend dargestellten Buchwerten der jeweiligen Klassen von finanziellen Vermögenswerten in der Konzernbilanz:

<i>TEUR</i>	Anhang	31.12.2017	31.12.2016
<i>Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen</i>	11		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (netto)		7.375	5.198
Sonstige finanzielle Forderungen		5.326	5.180
<i>Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente</i>	14		
Kassenbestand		18	5
Guthaben bei Kreditinstituten		13.813	17.894
Kurzfristige Einlagen bei Kreditinstituten		-	-
Summe Bilanzrisiko		26.532	28.277

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen

Aufgrund der Geschäftstätigkeit des Konzerns ist das Kreditrisiko mit Vertragspartnern begrenzt, da bei der Mehrzahl der Transaktionen der Zahlungseingang entweder zum Verkaufszeitpunkt oder im Fall der Zahlung bei Lieferung zum Zeitpunkt der Lieferung erfolgt. Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen beschränken sich daher im Wesentlichen auf Forderungen gegenüber Zahlungsdienstleistern und Kreditkartengesellschaften.

Der Konzern steuert das eingegangene Kreditrisiko durch Festlegung von Risikolimits für einzelne Vertragspartner oder Gruppen von Vertragspartnern. Das Kreditrisiko wird regelmäßig überwacht und mindestens einmal jährlich überprüft.

Der Konzern kontrolliert regelmäßig die Fälligkeitsstruktur der ausstehenden Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und ergreift Maßnahmen bei überfälligen Posten.

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

Die nachstehende Tabelle zeigt eine Analyse der Bonität der Finanzinstitute, bei denen Konten bestehen, anhand der Ratingeinstufungen von Standard & Poor's:

<i>TEUR</i>	31.12.2017	31.12.2016
AAA	-	-
AA- bis AA+	50	143
A- bis A+	5	5
BBB- bis BBB+	11.911	13.493
Rating unter BBB-	1.025	4.040
Kein Rating	822	213
Summe	13.813	17.894

Konzentration von Kreditrisiken

Das Kreditrisiko des Konzerns ist aufgrund seiner Geschäftstätigkeit auf eine Vielzahl verschiedener Parteien verteilt; daher besteht keine Konzentration von Kreditrisiken.

22.1.4 Liquiditätsrisiko

Das Liquiditätsrisiko ist das Risiko, dass ein Unternehmen möglicherweise Schwierigkeiten hat, seine Verpflichtungen aus finanziellen Verbindlichkeiten zu erfüllen, ohne das Tagesgeschäft oder die Finanzlage des Konzerns zu beeinträchtigen. Liquide Mittel erhöhen die Fähigkeit den erwarteten und unerwarteten Liquiditätsbedarf zu decken.

Ziel des Konzerns ist es, ein stabiles Gleichgewicht zwischen der kontinuierlichen Deckung des Finanzmittelbedarfs bei gleichzeitiger Sicherstellung der Flexibilität durch die Nutzung von Kapitalerhöhungen und Krediten zu wahren.

Der Konzern ist täglichen Liquiditätsbedarfen ausgesetzt. Um sicherzustellen, dass jegliche Liquiditätsentnahmen gedeckt sind, werden von den operativen Gesellschaften monatliche Cashflow-Prognosen vorgenommen und in einer Konzern-Cashflow-Prognose aggregiert. Das Konzernfinanzwesen überwacht diese rollierenden Prognosen des Liquiditätsbedarfs des Konzerns, um sicherzustellen, dass genügend liquide Mittel für die betrieblichen Erfordernisse zur Verfügung stehen.

Die nachfolgende Tabelle zeigt die nicht derivativen finanziellen Verbindlichkeiten des Konzerns zum 31. Dezember 2017 gegliedert nach der vertraglichen Restlaufzeit. Die in der Tabelle angegebenen Beträge sind die nicht abgezinsten vertraglich vereinbarten Cashflows. Nicht berücksichtigt sind kreditorische Debitoren und Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing.

Die nicht abgezinsten Cashflows weichen von den in der Bilanz ausgewiesenen Beträgen ab, da der Bilanzansatz auf abgezinsten Cashflows beruht.

Die Fälligkeitsanalyse der finanziellen Verbindlichkeiten stellt sich zum 31. Dezember 2017 wie folgt dar:

<i>TEUR</i>	Bis zu 3 Monate	3 Monate bis 1 Jahr	1 bis 5 Jahre	Mehr als 5 Jahre	Summe
Verbindlichkeiten					
Darlehensverbindlichkeiten	1.135	6.720	3.971	-	11.826
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	28.309	-	-	-	28.309
Abgegrenzte Schulden aus Lieferungen und Leistungen	11.408	-	-	-	11.408
Summe der künftigen Zahlungen, einschließlich künftige Tilgungs- und Zinszahlungen	40.852	6.720	3.971	-	51.543

Die finanziellen Verbindlichkeiten, die in Anhangangabe 18 beschrieben sind, werden in obiger Tabelle nicht dargestellt, da diese im Wesentlichen zahlungsunwirksam sind.

Die Fälligkeitsanalyse der finanziellen Verbindlichkeiten stellt sich zum 31. Dezember 2016 wie folgt dar:

<i>TEUR</i>	Bis zu 3 Monate	3 Monate bis 1 Jahr	1 bis 5 Jahre	Mehr als 5 Jahre	Summe
Verbindlichkeiten					
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	29.482	-	-	-	29.482
Abgegrenzte Schulden aus Lieferungen und Leistungen	9.237	-	-	-	9.237
Summe der künftigen Zahlungen, einschließlich künftige Tilgungs- und Zinszahlungen	38.719	-	-	-	38.719

Die Zahlen weichen vom Vorjahr ab, da die Tabelle nunmehr nur noch Finanzinstrumente nach IAS 39 enthält. Steuerverbindlichkeiten sowie Verbindlichkeiten gegenüber Mitarbeitern im Sinne der IAS 19 und IFRS 2 wurden hier entsprechend nicht mehr dargestellt.

22.2 Kapitalsteuerung

Der Konzern steuert seine Kapitalstruktur zur Finanzierung der Geschäftstätigkeit des Konzerns und des weiteren Wachstums. Ein besonderes Augenmerk gilt dabei der Erwirtschaftung von liquiden Mitteln aus der betrieblichen Tätigkeit sowie aus Kapitalzuführungen durch neue oder bisherige Investoren. Vorrangiges Ziel des konzerninternen Kapitalmanagements ist es, die Fähigkeit des Konzerns zur Unternehmensfortführung aufrecht zu erhalten und so eine Rendite für die Anteilseigner zu erwirtschaften sowie den Wert für andere Stakeholder zu erhöhen. Ein weiteres Ziel besteht in der Sicherstellung einer optimalen Kapitalstruktur, um so die Kapitalkosten zu senken.

22.3 Bemessung des beizulegenden Zeitwerts

Gemäß IFRS 13 sind die beizulegenden Zeitwerte der finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten den drei Stufen der Fair-Value-Hierarchie zuzuordnen. Die Hierarchiestufen werden wie folgt definiert:

- *Stufe 1:* Notierte (unverändert übernommene) Preise auf aktiven Märkten für identische Vermögenswerte oder Verbindlichkeiten, zu denen die Gesellschaft zum Bewertungsstichtag Zugang hat
- *Stufe 2:* Andere Inputfaktoren als die in Stufe 1 enthaltenen notierten Preise, die für den Vermögenswert oder die Verbindlichkeit entweder direkt oder indirekt beobachtbar sind
- *Stufe 3:* Input-Parameter für den Vermögenswert oder die Verbindlichkeit, die nicht auf beobachtbaren Marktdaten basieren

Die nachfolgende Tabelle zeigt die Buchwerte der finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten des Konzerns bewertet zum beizulegenden Zeitwert und die jeweiligen beizulegenden Zeitwerte gegliedert nach Hierarchiestufe:

TEUR	31. Dezember 2017				31. Dezember 2016			
	Stufe 1	Stufe 2	Stufe 3	Buchwert	Stufe 1	Stufe 2	Stufe 3	Buchwert
Verbindlichkeiten								
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten:								
Derivative Finanzinstrumente	-	-	1.410	1.410	-	-	868	868
Summe Verbindlichkeiten	-	-	1.410	1.410	-	-	868	868

Im Geschäftsjahr fanden keine Umgliederungen zwischen den verschiedenen Hierarchiestufen des beizulegenden Zeitwerts statt.

Für Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen, Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten sowie sonstige finanzielle Verbindlichkeiten wird aufgrund ihrer Kurzfristigkeit angenommen, dass ihr Buchwert zum Ende der Berichtsperiode dem beizulegenden Zeitwert entspricht.

Die Kategorie „derivative Finanzinstrumente“ enthält zwei Optionen (*warrants*), im Rahmen dessen die Kreditgeber das Recht haben, bei Ausübung der Option Anteile an Westwing zu erhalten. Der beizulegende Zeitwert der Optionen wird unter Verwendung des Black-Scholes-Modells anhand von Inputdaten ermittelt, die auf nicht beobachtbaren Marktdaten basieren (Stufe 3). Die als Inputdaten für das Black-Scholes-Modell verwendeten Marktdaten entsprechen den Inputdaten für die Bewertung anteilsbasierter Vergütungen nach IFRS 2.

23 Finanzinstrumente nach Kategorie

Die nachstehende Tabelle zeigt eine Analyse der Bilanzposten unter Angabe, ob die Folgebewertung zu fortgeführten Anschaffungskosten oder erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert erfolgt.

Die Vorjahreswerte weichen ab, da die Tabellen nunmehr nur noch Finanzinstrumente nach IAS 39 enthalten. Steuerverbindlichkeiten sowie Verbindlichkeiten gegenüber Mitarbeitern im Sinne der IAS 19 und IFRS 2 werden nicht mehr dargestellt.

Die angegebenen Beträge stellen den Buchwert dar, der angesichts der kurzen Laufzeit der betroffenen Posten ihrem beizulegenden Zeitwert entspricht.

Finanzielle Vermögenswerte:

<i>TEUR</i>	Anhang	Kredite und Forderungen
		31. Dezember 2017
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	14	13.831
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige finanzielle Forderungen	11	12.701
Summe		26.532
		31. Dezember 2016
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	14	17.899
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige finanzielle Forderungen	11	10.378
Summe		28.277

Finanzielle Verbindlichkeiten:

<i>TEUR</i>	Anhang	31. Dezember 2017		Summe
		Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten	Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Verbindlichkeiten – zu Handelszwecken gehalten	
Darlehen	17	11.470	-	11.470
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	20	28.309	-	28.309
Abgegrenzte Schulden aus Lieferungen und Leistungen	20	11.408	-	11.408
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten				
- Sonstige Verbindlichkeiten		35.671		35.671
- Derivative Finanzinstrumente	18	-	1.410	1.410
Leasing-Verbindlichkeiten		45	-	45
Summe		86.903	1.410	88.313

		31. Dezember 2016		
<i>TEUR</i>	Anhang	Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten	Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Verbindlichkeiten – zu Handelszwecken gehalten	Summe
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	20	29.482	-	29.482
Abgegrenzte Schulden aus Lieferungen und Leistungen	20	9.237	-	9.237
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten				
- Sonstige Verbindlichkeiten		27.901	-	27.901
- Derivative Finanzinstrumente	18		868	868
Darlehen	17	-	-	-
Summe		66.620	868	67.488

Gewinne und Verluste aus Finanzinstrumenten

Die erfolgswirksamen Gewinne und Verluste aus Finanzinstrumenten für das Geschäftsjahr 2017 betragen TEUR -10.738 (2016: TEUR -6.937). Die im Vorjahr separat ausgewiesenen sonstigen Finanzaufwendungen in Höhe von TEUR 122 wurden dem Zinsaufwand zugerechnet, was eher der Natur des Aufwands entspricht.

Die Gewinne und Verluste aus Finanzinstrumenten lassen sich wie folgt aufgliedern:

<i>TEUR</i>	Kategorie	2017	2016
Zinserträge	Kredite und Forderungen	64	65
Zinsaufwand	Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten	(1.894)	(1.350)
Finanzaufwand Investoren-Option	Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten	(7.594)	(4.928)
Bewertung der Kreos-Optionen	Zu Handelszwecken gehalten	(542)	(33)
Wertminderung von finanziellen Vermögenswerten	Kredite und Forderungen	(772)	(691)
Summe		(10.738)	(6.937)

24 Tochterunternehmen mit wesentlichen nicht beherrschenden Anteilen

Die Finanzinformationen zu Tochterunternehmen mit wesentlichen nicht beherrschenden Anteilen stellen sich wie folgt dar:

	Gründungsland und Hauptnieder- lassung	31.12.2017 Nicht beherrschende Anteile in %	31.12.2016 Nicht beherrschende Anteile in %
Westwing GmbH	Deutschland	27,97%	27,97%
Westwing Comércio Varejista Ltda.	Brasilien	22,71%	22,71%
TEUR		31.12.2017	31.12.2016
Kumulierter Saldo der wesentlichen nicht beherrschenden Anteile:			
Westwing GmbH		(19.367)	(17.890)
Westwing Comércio Varejista Ltda.		(3.696)	(3.943)
Den wesentlichen nicht beherrschenden Anteilen zurechenbarer Gewinn (Verlust):			
Westwing GmbH		(1.531)	(1.031)
Westwing Comércio Varejista Ltda.		150	75

In den Geschäftsjahren 2017 und 2016 wurden in keiner der beiden Gesellschaften Dividenden an nicht beherrschende Anteile ausgezahlt.

Nachfolgend finden sich Finanzinformationen dieser Tochterunternehmen in zusammengefasster Form. Diese Darstellung basiert auf Angaben vor Zwischenergebniseliminierung und Eliminierungen von konzerninternen Forderungen und Verbindlichkeiten.

Zusammengefasste Gewinn- und Verlustrechnung für das Geschäftsjahr 2017:

<i>TEUR</i>	Westwing GmbH	Westwing Comércio Varejista Ltda.
Umsatzerlöse	106.022	32.207
Periodenergebnis	(5.475)	661

Zusammengefasste Gewinn- und Verlustrechnung für das Geschäftsjahr 2016:

<i>TEUR</i>	Westwing GmbH	Westwing Comércio Varejista Ltda.
Umsatzerlöse	86.136	30.424
Periodenergebnis	(3.688)	331

Zusammengefasste Bilanz zum 31. Dezember 2017:

<i>TEUR</i>	Westwing GmbH	Westwing Comércio Varejista Ltda.
Zahlungsmittel und Zahlungsmittel- äquivalente	4.062	309
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	8.983	2.714
Vorräte	8.848	1.765
Summe kurzfristige Vermögenswerte	51.201	5.270
Summe langfristige Vermögenswerte	3.480	585
Summe kurzfristige Verbindlichkeiten	(108.177)	(8.348)
Summe langfristige Verbindlichkeiten	(15.746)	-

Zusammengefasste Bilanz zum 31. Dezember 2016:

<i>TEUR</i>	Westwing GmbH	Westwing Comércio Varejista Ltda.
Zahlungsmittel und Zahlungsmittel- äquivalente	3.737	3.091
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	5.141	747
Vorräte	5.005	2.120
Summe kurzfristige Vermögenswerte	22.524	6.338
Summe langfristige Vermögenswerte	3.654	803
Summe kurzfristige Verbindlichkeiten	(80.539)	(10.723)
Summe langfristige Verbindlichkeiten	(9.601)	-

Zusammengefasste Kapitalflussrechnung für das Geschäftsjahr 2017:

<i>TEUR</i>	Westwing GmbH	Westwing Comércio Varejista Ltda.
Cashflows aus laufender Geschäfts- tätigkeit	1.846	191
Cashflows aus der Investitionstätig- keit	(232)	(57)
Cashflows aus Finanzierungstätigkeit	(1.182)	(2.411)
Nettozunahme / (-abnahme) von Zahlungsmitteln und Zahlungs- mitteläquivalenten	432	(2.277)

Zusammengefasste Kapitalflussrechnung für das Geschäftsjahr 2016:

<i>TEUR</i>	Westwing GmbH	Westwing Comércio Varejista Ltda.
Cashflows aus laufender Geschäftstätigkeit	906	2.234
Cashflows aus der Investitionstätigkeit	(342)	(206)
Cashflows aus Finanzierungstätigkeit	(257)	450
Nettozunahme/(-abnahme) von Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten	307	2.478

25 Ertragsteuern

Tatsächliche Ertragsteuern

Die wesentlichen Bestandteile des Ertragssteueraufwands für die Geschäftsjahre 2017 und 2016 setzen sich wie folgt zusammen:

<i>TEUR</i>	2017	2016
<i>Tatsächliche Ertragsteuern:</i>		
Tatsächlicher Steueraufwand / -ertrag	399	392
In der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesener Steueraufwand	399	392

Die Überleitungsrechnung zwischen dem erwarteten Steuerertrag als dem Produkt aus Periodenergebnis und dem in Deutschland anzuwendenden Körperschaft- und Gewerbesteuersatz für das Geschäftsjahr 2017 (2016) zu dem in der Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesenen Ertragssteueraufwand stellt sich folgendermaßen dar:

<i>TEUR</i>	2017	2016
Periodenergebnis vor Steuern	(31.150)	(24.516)
Anzuwendender Steuersatz	32.975%	32.975%
Erwarteter Steueraufwand / -ertrag	(10.272)	(8.084)
Nicht latenzierte steuerliche Verlustvorträge	3.735	6.422
Effekt aus der Nutzung von bisher nicht latenzierten Verlustvorträgen	(1.335)	(1.026)
Nicht angesetzte aktive latente Steuern auf temporäre Differenzen	4.590	1.877
Nicht abzugsfähige Aufwendungen	3.195	775
Steuereffekt aus unterschiedlichen Steuersätzen ausländischer Tochtergesellschaften	140	428
Andere Effekte	346	-
Ertragsteueraufwand ausgewiesen in Gewinn- und Verlustrechnung	399	392

Latente Steuern

Die latenten Steuern setzen sich im Konzern wie folgt zusammen:

<i>TEUR</i>	Konzern-Bilanz		Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung	
	31.12.2017	31.12.2016	2017	2016
Software	(1.466)	(1.040)	(427)	(426)
Vorräte	(17)	6	(23)	(19)
Forderungen	11	10	1	510
Rückstellungen	198	135	63	(157)
Anteilsbezugsrechte	1.274	887	387	92
Latenter Steueraufwand / (-ertrag)	-	-	-	-
Latente Steueransprüche / (-Verbindlichkeiten), netto	-	-		
In der Bilanz wie folgt ausgewiesen:				
Latente Steuerverbindlichkeiten	-	-		
Latente Steueransprüche	-	-		
Nettoposition latenter Steuern	-	-		

Latente Steueransprüche und latente Steuerverbindlichkeiten werden miteinander verrechnet, wenn diese sich auf Ertragsteuern des gleichen Steuersubjekts beziehen, die von der gleichen Steuerbehörde erhoben werden.

Latente Steueransprüche aufgrund temporärer Unterschiede in Höhe von TEUR 4.459 (2016: TEUR 2.665) und steuerliche Verlustvorträge in Höhe von EUR 211 Mio. (2016: EUR 212 Mio.) wurden nicht aktiviert, da diese nicht mit ausreichender Wahrscheinlichkeit zum Ausgleich steuerlicher Gewinne genutzt werden können. Sie entstanden in Gesellschaften, die seit einiger Zeit Verluste erwirtschaften und für die keine Steuerplanungen oder andere Möglichkeiten für eine Realisierung der Steuervorteile in naher Zukunft bestehen.

Latente Steueransprüche wurden nur in Höhe der erfassten latenten Steuerverbindlichkeiten unter Berücksichtigung der Mindestbesteuerungsvorschriften angesetzt.

In verschiedenen Ländern sind steuerliche Verluste in Höhe von EUR 211 Mio. (2016: EUR 212 Mio.) angefallen. Diese steuerlichen Verluste können wie folgt mit den künftigen zu versteuernden Ergebnissen der Unternehmen, in denen diese Verluste entstanden sind, verrechnet werden.

<i>MEUR</i>	2017	2016	Beschränkung bei steuer- lichen Verlustvorträgen
Deutschland	82	81	Nein
Brasilien	15	16	Nein
Frankreich	29	27	Nein
Italien	18	21	Nein
Niederlande	20	17	Ja
Polen	11	14	Ja
Russland	18	19	Nein
Spanien	18	17	Nein
Summe	211	212	

Die folgenden Verlustvorträge verfallen wie folgt:

<i>MEUR</i>	2017	2016	Beschränkung bei steuerlichen Verlustvorträgen
Polen	11	14	Verfall 2018-2022
Niederlande	20	17	Verfall 2020-2026
Summe	31	31	

In den Tochterunternehmen in Spanien und Italien wurden im Geschäftsjahr 2017 ausschüttungsfähige Gewinne erwirtschaftet. Aus beiden Ländern sind Gewinnausschüttungen in 2018 für das abgelaufene Geschäftsjahr 2017 in die jeweiligen Zwischengesellschaften geplant. Bei den anderen Tochterunternehmen werden aufgrund der Ertragslage und der bestehenden Verlustvorträge in absehbarer Zukunft keine ausschüttungsfähigen Gewinne generiert.

Durch die geplanten Ausschüttungen der italienischen und spanischen Tochtergesellschaften entstehen latente Steuern resultierend aus „Outside Basis Differences“ in Höhe der Steuerbelastung auf die nicht abziehbaren Betriebsausgaben.

26 Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Verpflichtungen aus Operating-Leasingverhältnissen

Zum 31. Dezember bestehen folgende künftige Mindestleasingzahlungsverpflichtungen aufgrund von unkündbaren Operating-Leasingverhältnissen:

<i>TEUR</i>	31.12.2017	31.12.2016
Bis zu 1 Jahr	4.970	4.702
1 bis 5 Jahre	12.083	15.513
Mehr als 5 Jahre	8.361	8.696
Summe	25.414	28.911

Der Konzern hat Mietverträge für diverse Geschäftsräume, Lager und Geschäftsausstattung mit unterschiedlichen Konditionen, Kündigungsfristen und Verlängerungsoptionen abgeschlossen.

Wesentliche Operating-Leasingverhältnisse betreffen das Mietverhältnis für die Büroräume in der Moosacher Straße (bis 2016 Dingolfinger Straße), München, Deutschland, sowie für die Lagerhalle in Großbeeren, Deutschland. Beide Mietverträge sind bzw. waren bis zum Ablauf der jeweiligen Vertragslaufzeit unkündbar.

27 Salden und Geschäftsvorfälle mit nahestehenden Unternehmen und Personen

Die Rocket Internet SE, Berlin, Deutschland ist der größte Anteilseigner von Westwing. Somit stellen alle Unternehmen, die von der Rocket Internet SE beherrscht oder gemeinschaftlich beherrscht werden und auf die die Rocket Internet SE einen maßgeblichen Einfluss ausübt, nahestehende Unternehmen des Konzerns dar.

Zum 31. Dezember 2017 bzw. 2016 stellten sich die offenen Salden mit diesen nahestehenden Unternehmen wie folgt dar:

<i>TEUR</i>	31.12.2017	31.12.2016
Bruttobetrag der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	-	-
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	-	9

Forderungen gegen nahestehende Unternehmen ergeben sich im Wesentlichen aus Verkaufstransaktionen und sind zwei Monate nach dem Zeitpunkt des Verkaufs fällig. Die Forderungen sind ihrer Art nach unbesichert und nicht zinstragend. Es bestand, wie im Vorjahr, kein Wertberichtigungsbedarf für Forderungen gegen nahestehende Unternehmen zum 31. Dezember 2017.

Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen ergeben sich im Wesentlichen aus Einkäufen und sind zwei Monate nach dem Zeitpunkt des Kaufs fällig. Die Verbindlichkeiten sind nicht verzinst.

Die Ergebnisse aus Beziehungen zu nahestehenden Unternehmen stellen sich wie folgt dar:

<i>TEUR</i>	2017	2016
Verkauf von Gütern und Dienstleistungen	37	146
Bezogene Lieferungen und Leistungen	22	138

Vergütung von Personen in Schlüsselpositionen

Als Personen in Schlüsselpositionen gelten 6 Führungskräfte innerhalb des Konzerns (2016: 7 Führungskräfte). Die nachfolgende Übersicht zeigt die an die Personen in Schlüsselpositionen für ihre Tätigkeit gezahlte oder noch zu zahlende Vergütung:

<i>TEUR</i>	2017	2016
<i>Leistungen an Arbeitnehmer:</i>		
Gehälter	1.108	1.242
Anteilsbasierte Vergütung	2.290	1.327
Summe	3.398	2.569

Auf die Angabe der Bezüge der Geschäftsführung nach § 314 Abs. 1 Nr. 6 HGB wird in analoger Anwendung zu § 286 Abs. 4 HGB verzichtet.

28 Tochterunternehmen

Der Konsolidierungskreis des Konzerns umfasst zum 31. Dezember die folgenden unmittelbaren Tochterunternehmen:

Name	Gründungs- land und Geschäfts- sitz		Beteiligungsquote 31.12.2017	Beteiligungsquote 31.12.2016
		Sitz		
Westwing GmbH	GER	München	72,03	72,03
Westwing Commercial GmbH	GER	Berlin	100,00	100,00
Juwel 183. V V UG	GER	Berlin	100,00	100,00
Westwing Spain Holding UG	GER	Berlin	94,96	94,96
Westwing France Holding UG	GER	Berlin	94,56	94,56
Westwing Italy Holding UG	GER	Berlin	90,72	91,24
Westwing Netherlands Holding UG	GER	München	84,12	87,64
Tekcor 1. V V UG	GER	Bonn	92,76	92,76
Brillant 1256. GmbH & Co. Dritte Verwaltungs KG	GER	Berlin	88,80	88,80
Brillant 1256. GmbH	GER	Berlin	100,00	100,00
Bambino 65. V V UG	GER	Berlin	100,00	100,00
Bambino 68. V V UG	GER	Berlin	93,72	93,72
Bambino 66. V V UG	GER	Berlin	94,20	94,20
wLabels GmbH	GER	Berlin	100,00	100,00
VRB GmbH & Co. B-156 KG	GER	Berlin	90,00	90,00
VRB GmbH & Co. B-157 KG	GER	Berlin	77,30	77,30
VRB GmbH & Co. B-160 KG	GER	Berlin	97,50	97,50
VRB GmbH & Co. B-165 KG	GER	Berlin	90,00	90,00
VRB GmbH & Co. B-166 KG	GER	Berlin	90,00	90,00
VRB GmbH & Co. B-167 KG	GER	Berlin	90,00	90,00

Des Weiteren umfasst der Konsolidierungskreis des Konzerns die folgenden mittelbaren Tochterunternehmen:

Name	Gründungs- land und Geschäfts- sitz	Sitz	Beteiligungsquote 31.12.2017	Beteiligungsquote 31.12.2016
WW E-Services Iberia S.L.	ES	Barcelona	94,96	94,96
WW E-Services Italy S.r.l.	IT	Mailand	90,72	91,24
WW E-Services France SAS	FR	Paris	94,56	94,56
Westwing Home and Living Poland S.P.Z.O.O.	PL	Warschau	92,76	92,76
WW E-Services The Netherlands B.V.	NL	Amsterdam	84,12	87,64
Westwing Comercio Varejista Ltda.	BR	Sao Paulo	77,29	77,29
Westwing Russia OOO	RU	Moskau	88,80	88,80

In den Konsolidierungskreis werden sämtliche Tochterunternehmen einbezogen. Der Anteil an unmittelbar vom Mutterunternehmen gehaltenen Stimmrechten an den Tochterunternehmen entspricht jeweils dem Anteil des gehaltenen Stammkapitals. Der Anteil der mittelbaren Tochterunternehmen wird als multiplikativer Prozentsatz berechnet. Darüber hinaus hält das Mutterunternehmen keine Anteile an Vorzugsanteilen der konsolidierten Tochterunternehmen.

29 Ereignisse nach Ende der Berichtsperiode

Nach Ende des Geschäftsjahres sind folgende Ereignisse mit wesentlichem Einfluss auf die künftige Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Westwing-Konzerns eingetreten:

Am 23. März 2018 hat die Westwing Group GmbH mit der GGC EUR S.À.R.L., einer Tochtergesellschaft der Rocket Internet SE, einen Kreditrahmenvertrag über EUR 15,0 Mio. geschlossen und eine Optionsvereinbarung unterzeichnet. Der Optionsschein ist einzeln zu bewerten, da er unabhängig von der vereinbarten Kreditlinie ist. Der Wert der Option beträgt TEUR 1.047 und wird als Ereignis des Jahres 2018 künftig unter den finanziellen Verbindlichkeiten ausgewiesen. Die erste Tranche der Kreditlinie in Höhe von EUR 5,0 Mio. musste innerhalb der ersten drei Monate nach Vertragsunterzeichnung abgerufen werden. Sie wurde am 19. April 2018 gezogen. Der verbleibende Kreditrahmen kann innerhalb von 18 Monaten gezogen werden. Das Darlehen hat eine Laufzeit von drei Jahren und ist inklusive der kumulierten Zinsen endfällig.

Zudem wurde am 2. Mai 2018 von der Geschäftsführung beschlossen und vom Beirat genehmigt, sich von der russischen operativen Landesgesellschaft zu trennen. Das russische Geschäft weist nur wenig Synergien mit dem Rest der Gruppe auf. Die Bilanzsumme betrug Ende 2017 EUR 2,8 Mio., der Umsatz im Geschäftsjahr 2017 lag bei EUR 14,0 Mio.

München, den 11. Mai 2018

Stefan Smalla

Dr. Dr. Florian Drabeck

Geschäftsführer
Westwing Group GmbH

Geschäftsführer
Westwing Group GmbH

Westwing Group GmbH
Berlin

Konzernlagebericht

31. Dezember 2017

Inhalt

1. Allgemeine Informationen	1
1.1 Geschäftstätigkeit	1
1.2 Konzernstruktur	2
1.3 Strategie und Ziele.....	3
1.4 Forschung und Entwicklung.....	4
2. Wirtschaftsbericht.....	5
2.1 Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen	5
2.2 Geschäftsverlauf.....	7
2.3 Erläuterungen zur Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage.....	8
2.3.1. Ertragslage	9
2.3.2. Finanzlage.....	11
2.3.3. Vermögenslage	12
2.4. Personal	14
3. Nachtragsbericht	15
4. Risiko- und Chancenbericht.....	15
4.1. Risikomanagementsystem.....	15
4.2. Risikobericht	16
4.2.1 Finanzwirtschaftliche Risiken	16
4.2.2 Strategische und operative Risiken	17
4.2.3 IT Risiken	19
4.2.4 Risikoberichterstattung in Bezug auf die Verwendung von Finanzinstrumenten	20
4.3. Chancenbericht.....	20
4.3.1 Gesamtwirtschaftliche Chancen	20
4.3.2 Strategische und operative Chancen	21
5. Prognosebericht für den Westwing-Konzern	22

1. Allgemeine Informationen

1.1 Geschäftstätigkeit

Der Westwing-Konzern (nachfolgend: Westwing) ist eines der führenden Home&Living-eCommerce-Unternehmen, das seine Kunden in 14 Ländern auf drei Kontinenten bedient. Westwing steht für seine beliebte Lifestyle-Marke, ein einzigartiges Warenangebot, hohe Kundenloyalität und einen End-to-End Marktauftritt.

Das Unternehmen mit Hauptsitz in München wurde 2011 von Delia Fischer, Georg Biersack, Matthias Siepe, Stefan Smalla und Tim Schäfer gegründet. Westwing ist in der DACH-Region (Deutschland, Österreich und Schweiz) sowie den internationalen Märkten (Italien, Frankreich, Spanien, Niederlande, Belgien, Polen, Tschechische Republik und Slowakei, Brasilien, Russland und Kasachstan) tätig. In den meisten Ländern hat sich Westwing als führendes Unternehmen in der Branche etabliert.

Westwing ist ein integriertes Home&Living-Unternehmen, das seinen Kunden eine hochwertige Auswahl an schönen Möbeln und Einrichtungsaccessoires in Form eines „shoppable magazine“ anbietet. Westwing bedient den Markt ganzheitlich, kreiert eigene Marken und inspiriert seine Kunden. Das Unternehmen vertraut auf sein einzigartiges Angebot, das zu einer sehr hohen Kundenloyalität führt, und profitiert von seiner hervorragenden eigenen Technologie-Abteilung und seiner Operational Excellence.

Die Anzahl aktiver Kunden¹ lag Ende Dezember 2017 bei knapp einer Million.

Kunden werden durch organische Maßnahmen wie PR, Social Media, redaktionelle Beiträge, Empfehlungen („referrals“) und Suchmaschinenoptimierung (Search Engine Optimization, „SEO“) sowie über bezahlte Kanäle wie Suchmaschinen-Marketing (Search Engine Marketing, „SEM“), Facebook, Display Marketing, Partnerprogramme und punktuell durch TV gewonnen. Sobald ein Kunde gewonnen ist, zeigt er ein prognostizierbares Einkaufsverhalten, das zu einem sehr attraktiven Return on Investment führt. Über 84% der monatlichen Bestellungen werden durch Wiederkäufer auf der Westwing-Homepage getätigt, die sich regelmäßig durch sorgfältig ausgewählte Produkte und professionell gestaltete Inhalte inspirieren lassen.

Mit täglich neu gestalteten Newslettern begeistert Westwing seine Kunden und versucht, sie dadurch zu treuen Kunden zu machen. Die konsequente Ausrichtung auf die Bedürfnisse der Kunden (Customer Relationship Management, „CRM“) ist für Westwing von strategischer Bedeutung. Jeden Morgen erhalten die Kunden einen Newsletter mit Informationen über die aktuellen Verkaufsaktionen („Kampagnen“), die jeweils nur für wenige Tage verfügbar sind, sowie Updates zu neuen Ideen, wie man seine Wohnung verschönern kann. Das Produktportfolio von Westwing umfasst hochwertige Wohnungsausstattung und Inneneinrichtung.

Während sich Geschmack und Erwartungen der Kunden von Land zu Land unterscheiden, sind sich typische Westwing-Kunden dennoch relativ ähnlich: der Großteil dieser Kunden ist weiblich, zwischen 30 und 55 Jahren alt und verfügt über ein leicht überdurchschnittliches verfügbares Einkommen. Ein Grund dafür ist, dass in den meisten Haushalten Frauen bei Einrichtungsfragen die Kaufentscheidung treffen. Dies zeigt sich unter anderem daran, dass die meisten Home&Living-Magazine primär auf Frauen ausgerichtet sind; den gleichen Ansatz verfolgt Westwing.

¹ Alle Kunden mit mindestens einer Bestellung innerhalb der letzten zwölf Monate

Kunden haben über ihren Computer, ihr Smartphone oder ihr Tablet jederzeit Zugriff auf die Homepage und die regelmäßig wechselnden Angebote. Smartphone- und Tablet-optimierte Seiten sowie spezielle Apps für iOS- und Android-Geräte ermöglichen einen komfortablen Zugriff auch von unterwegs. Westwing profitiert somit vom anhaltenden Trend zur Nutzung mobiler Geräte. Über 56% aller Bestellungen gehen bereits über mobile Kanäle ein.

Weltweit kooperiert Westwing mit etwa 7.000 Lieferanten, darunter sowohl exklusive und sehr bekannte wie auch junge und aufstrebende Marken. Die individuelle Zusammenstellung sämtlicher Produkte erfolgt durch Style-und-Sales-Experten von Westwing und garantiert damit den einzigartigen ‚Look & Feel‘ der Homepage. Das Produktangebot und die Präsentation auf der eigenen Homepage werden fortwährend den immer weiter steigenden Kundenansprüchen und den neuesten Markttrends entsprechend angepasst.

Der Einkauf basiert auf dezentral gesteuerten lokalen Einkaufsabteilungen, die jeweils eigene Lieferantenportfolios betreuen und relevante Lieferanten aus diesen Portfolios kontinuierlich für andere lokale Märkte öffnen. Westwing ermöglicht Lieferanten somit den sofortigen Zugang zu bis zu 14 Märkten. Ein Erfolgsfaktor des Kampagnenmodells liegt darin, Ware der Lieferanten erst nach Kundenbestellung zu ordern und damit einerseits eine große Produktvielfalt zu attraktiven Preisen anzubieten, gleichzeitig aber auch Lagerbestände und damit verbundene Lager- und Kapitalkosten auf ein Minimum zu reduzieren.

Als ein Kernelement bietet Westwing seinen Kunden die Möglichkeit, sich von ‚shoppable looks‘ inspirieren zu lassen und einen Eindruck davon zu erhalten, wie die angebotenen Produkte in den eigenen Räumen aussehen könnten: die Einrichtungsexperten von Westwing gestalten ganze Räume und statten sie in verschiedenen Stilen aus. Die meisten dort gezeigten Produkte (oder sehr ähnliche Alternativen) sind auf der Website verfügbar und können direkt über das jeweilige Bild ausgewählt und gekauft werden.

Insgesamt bietet Westwing seinen Kunden ein inspirierendes und breit aufgestelltes Produktsortiment zu attraktiven Preisen. Die standortunabhängige Verfügbarkeit unter Berücksichtigung des länderspezifischen Kundengeschmacks ermöglicht ein modernes, interaktives Einkaufserlebnis. Daher sehen immer mehr Kunden Westwing als den bevorzugten Anbieter für den Online-Kauf von Home&Living-Produkten und als begehrte und beliebte Marke.

1.2 Konzernstruktur

Der Westwing-Konzern wird von der Muttergesellschaft, der Westwing Group GmbH, geführt, einer Gesellschaft mit beschränkter Haftung, die im Handelsregister des Amtsgerichts Berlin unter HRB 136693 eingetragen ist. Der Hauptsitz der Gesellschaft befindet sich in der Moosacher Str. 88, 80809 München, Deutschland.

Ende 2017 umfasste der Westwing-Konzern 27 Tochtergesellschaften, die alle in den Konzernabschluss der Muttergesellschaft Westwing Group GmbH einbezogen sind.

Seit der Gründung fanden mehrere Eigenkapitalerhöhungen statt. Zum Jahresende 2017 hatte Westwing mehr als 20 Investoren, unter anderem Rocket Internet, Kinnevik, Summit Partners und AI European Holdings.

1.3 Strategie und Ziele

Die strategische Ausrichtung und Zielsetzung von Westwing ergibt sich aus dem Unternehmens-Leitspruch („To inspire and make every home a beautiful home“) und der Vision („Be the worldwide leader in home & living eCommerce, by creating the most inspiring customer experience and the most loved brand“). Westwing ist eine eCommerce-Unternehmensgruppe für Home&Living-Produkte und Inspiration für aktuelle sowie zukünftige Einrichtungstrends. Der Konzern möchte seinen Kunden jederzeit ein sorgfältig ausgewähltes Angebot an schönen Produkten zu attraktiven Preisen präsentieren.

Inspirationsquelle für Home & Living

Westwing sieht sich selbst als Inspirationsquelle für Home&Living-Einrichtungsideen. Das Unternehmen bietet seinen Kunden ein breites Spektrum an Produktkategorien an, wie Dekoration und Accessoires, Textilware, Beleuchtung, Küchengeschirr und -utensilien, kleine und große Möbel, Outdoor- und Gartenausstattung, Teppiche, Kunst sowie diverse weitere Produkte. Für beinahe alle Kategorien hat Westwing selbst entworfene Private-Label-Produkte im Angebot.

Das Kernziel von Westwing ist zum einen, die führende Marktposition weiter auszubauen und für seine Kunden die primäre Anlaufstelle für neue Einrichtungsideen zu sein, zum anderen den Unternehmenswert zu steigern. Um dieses Ziel zu erreichen, konzentriert sich Westwing primär auf den Ausbau der Marktanteile in den bestehenden Märkten sowie das Erreichen der Profitabilität. Das Unternehmen prüft dennoch selektiv die Möglichkeit, neue Märkte zu erschließen.

Überlegene Kundenakquise

Um Umsatz und Marktanteile zu steigern, setzt Westwing auf ein Wachstum der aktiven Kundenbasis. Um die Wachstumsziele erreichen zu können, sollen einerseits durch interessante, professionell aufbereitete Inhalte bestehende Kunden gehalten werden, sodass sie weiterhin regelmäßig die Website besuchen und die angebotenen Produkte bestellen. Andererseits wird in die Gewinnung neuer Kunden über die organischen und kostenpflichtigen Marketingkanäle investiert. Westwing-Kunden zeigen eine sehr hohe Loyalität – wenn sie einmal gekauft haben, bleiben sie meistens über Jahre hinweg treue Kunden.

Enge Lieferantenbeziehungen

Durch das kontinuierlich wachsende internationale Lieferantennetzwerk und einen trendgetriebenen, dynamischen Sales-Prozess hat das proaktive Lieferantenmanagement im letzten Jahr noch mehr an Bedeutung gewonnen. Ein intensives Key-Account-Management und Netzwerkveranstaltungen schaffen noch mehr Nähe und Austausch mit den Lieferanten. Heute ist Westwing nicht nur Vertriebspartner für seine Lieferanten, sondern auch ein wichtiger Marketingkanal und somit ein wichtiger strategischer Partner für alle Home&Living-Marken. Mit knapp 1 Million aktiven Kunden weltweit bietet Westwing seinen Lieferanten die Möglichkeit, reichweitenstarke Markenkommunikation zu betreiben, um neue Fans, neue Vertriebskooperationen und die Aufmerksamkeit der Branchenmedien zu gewinnen.

Attraktives Private-Label-Angebot

Westwing zieht mehr und mehr Kunden über seine selbst kreierte Eigenmarken an. Diese Produkte tragen entweder direkt den Markennamen Westwing, etwa bei der Westwing Basics-Kollektion, oder andere Markennamen, die vom Unternehmen eingetragen wurden. Da Westwing sowohl Qualität als auch Design dieser Produkte steuern kann und Private-Label-Produkte von den Kunden sehr geschätzt werden, wird das Angebot schrittweise weiter ausgebaut.

Ganzheitliche Kundenerfahrung

Neben dem umfassenden Einkaufserlebnis, das Westwing-Kunden auf der Unternehmens-Website erfahren können, hat Westwing im September 2017 einen vorübergehenden Pop-up-Store in der Münchner Innenstadt eröffnet. Als attraktive Ergänzung zu den detaillierten Fotos auf der Website haben Kunden hier die Möglichkeit, die Produkte live anzusehen und anzufassen. Der Offline-Store erfreut sich großer Beliebtheit und wird vor allem für größere Produkte wie Stühle und Tische genutzt, die direkt über store-eigene Tablets bestellt werden können. Der Store sollte eigentlich nur für eine begrenzte Anzahl an Monaten öffnen, aber da die Kunden diese zusätzliche Option des Einkaufs so gut annehmen, wurde entschieden, die Öffnungszeiten bis April 2018 zu verlängern. Optionen für eine kleine Auswahl weiterer Pop-up-Stores werden untersucht.

Außergewöhnliche Umsetzung

Ein wesentlicher Erfolgsfaktor für jeden Online-Händler ist seine Logistik-Kompetenz. Westwing hat ein internationales Logistiknetzwerk mit acht Logistikzentren geschaffen. Diese Zentren sind so aufgebaut, dass sie nicht nur die Anforderungen eines eCommerce-Unternehmens erfüllen, sondern auch die eines Unternehmens mit internationalem Warenverkehr. Die Beschaffungskette ist in einer Vielzahl der Fälle so konzipiert, dass Westwing Produkte lokal einkauft, sie zum nächstgelegenen lokalen Logistikzentrum transportiert und von dort aus international verteilt werden. Die selbst auf die eigenen Bedürfnisse angepasste Lagerverwaltungssoftware unterstützt das Geschäftsmodell von Westwing optimal.

Westwings erfahrenes Führungsteam, die Kombination aus intensiver Datenanalyse, kreativen Köpfen und Style-Experten sind wesentliche Erfolgsfaktoren zur Erreichung der gesetzten Ziele. Westwing möchte für bestehende und potenzielle neue Mitarbeiter ein attraktives Arbeitsumfeld bieten. Seit der Gründung investiert der Konzern daher erheblich in die Mitarbeiter und hat nun ein erfahrenes Team etabliert, das über die notwendigen fachlichen Kenntnisse verfügt, um jeden Tag herausragende Leistung zu liefern.

1.4 Forschung und Entwicklung

Für ein eCommerce-Unternehmen wie Westwing ist es von außerordentlich großer Bedeutung, einen Online-Auftritt zu entwickeln, der die Inspirationen und Ideen von Westwing vermittelt und gleichzeitig agil und flexibel ist.

Die in 2012 lizenzierte Webshop-Software deckt genau diese Ansprüche ab. Seitdem hat Westwing weiter in diese Software investiert und diese gezielt weiterentwickelt, um den wachsenden internen und externen Anforderungen aus dem operativen Geschäft gerecht zu werden. Ein wichtiger Meilenstein war der Ausbau der Software-Landschaft, um die steigende Bedeutung mobiler Plattformen zu adressieren. Westwing bietet Apps für iOS und Android Geräte sowie Smartphone- und iPad-optimierte Websites an. Im Herbst 2015 wurde eine völlig neue Version der iOS-App eingeführt, die nun sowohl das iPhone als auch das iPad unterstützt. Zusätzlich hat Westwing eine Software entwickelt, die die Zusammenarbeit mit den Lieferanten unterstützt und erleichtert (Partner Portal). Daneben sind auch Funktionen integriert, die es ermöglichen, Analysen über Lieferanten, Kampagnen und Produkte durchzuführen. Die Software erleichtert zudem den Einsatz von Drop-Shipments, wodurch Westwing in der Lage ist, schneller an die Kunden zu liefern.

Um sämtlichen Anforderungen in Bezug auf dieses komplexe Software-Umfeld länderübergreifend gerecht zu werden, hat Westwing zentral ein erfahrenes Technologie-Team aufgebaut. Im Geschäftsjahr 2017 erhöhten sich die Nettobuchwerte der immateriellen Vermögenswerte um EUR 0,4 Mio. auf EUR 4,0 Mio. Der Anteil der aktivierten Entwicklungskosten der Periode an den gesamten IT-Kosten betrug im Jahr 2017 23,6%. Die Abschreibungen auf aktivierte Entwicklungskosten lagen bei EUR 3,3 Mio.

2. Wirtschaftsbericht

2.1 Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen

Westwing bietet Home&Living-Produkte in 14 Ländern an. Der Umsatz und die Profitabilität hängen von der wirtschaftlichen Lage und Entwicklung des entsprechenden Markts ab. Diese Entwicklung wird primär von der allgemeinen Marktlage und dem anhaltenden Wechsel von Kunden zu Online- bzw. mobilen Vertriebskanälen getrieben.

Gesamtwirtschaftlich betrachtet hat sich Europa im Jahr 2017 positiv entwickelt: die Schätzung für das reale BIP-Wachstum beträgt 2,4%, was grundsätzlich für ein gutes Geschäftsklima sorgt. In Deutschland, dem größten Markt in dem Westwing aktiv ist, betrug das reale BIP-Wachstum 2,5% und setzt damit die positive Entwicklung der letzten Jahre fort. Die Währungen der Entwicklungsländer, in denen Westwing vertreten ist, der Brasilianische Real und der Russische Rubel, erfuhren in 2017 eine Aufwertung gegenüber dem Euro. Dabei sank der Euro-Wechselkurs des Brasilianischen Reals von 0,2915 Ende 2016 auf 0,2517 Ende 2017 (entspricht 14%) und der Euro-Wechselkurs des Russischen Rubel von 0,0156 in 2016 auf 0,0144 in 2017 (entspricht 8%). Dieser Effekt wirkt sich insbesondere bei der Umrechnung der entsprechenden Umsätze von lokaler Währung in Euro aus.

Das Gesamtvolumen des weltweiten Markts für Home&Living-Produkte beträgt ca. EUR 580 Mrd.² Jene 14 Länder, in denen Westwing tätig ist, decken dabei einen Anteil von ca. EUR 200 Mrd. ab. Dieser Markt spricht über 700 Mio. Menschen³ an.

Der Anteil des Online-Vertriebs im Bereich Home & Living ist im Gegensatz zu anderen Marktsegmenten bislang gering. Während der Anteil des Online-Vertriebs⁴ für Consumer Electronics in Europa bei 23,4% und für Bekleidung und Schuhe bei 13,5% liegt, beträgt der Anteil für Home & Living derzeit nur 6,5%. Berücksichtigt man, dass der Gesamtmarkt für Home & Living (also offline und online) so groß ist wie der Modemarkt, ergibt sich hier ein riesiges Potenzial, sobald Home & Living sich ebenfalls mehr in Richtung Online entwickelt.

Die Verlagerung des herkömmlichen, auf Einkaufsstraßen konzentrierten Kundenverhaltens zum Online-Shopping ist allen voran durch die folgenden Faktoren bedingt:

- Breiteres Produktangebot:

Der Online-Vertrieb macht Verbrauchern ein erheblich breiteres und dementsprechend kundenspezifischeres Produktangebot zugänglich als jemals zuvor. Onlinehändler können eine Produktpalette anbieten, die Ladengeschäfte aufgrund knapper Fläche nie anbieten könnten. Die riesige Auswahl an Produkten oder Dienstleistungen kombiniert mit der großen geografischen Reichweite führte dazu, dass einige Unternehmen innerhalb kürzester Zeit zu führenden Anbietern verschiedener Produktkategorien aufstiegen.

² 9M 2017 Results Rocket Internet Group & Selected Companies and Capital Markets Day 30/11/2017, Präsentation.

³ International Monetary Fund: World Economic Outlook Database January 2018

⁴ Daten für Westeuropa, Quelle: Euromonitor

- Bessere Erreichbarkeit für Kunden:

Für einen Großteil der Verbraucher ist der Besuch in einem Ladengeschäft, das ihre Bedürfnisse erfüllt, mit einem längeren Weg und somit einem höheren Aufwand verbunden, als online zu bestellen. In einigen Ländern gehört die Lieferung nach Hause zum Standard, was die Erreichbarkeit der Produkte einmal mehr erhöht. Des Weiteren ist der Onlinehandel für den Kunden rund um die Uhr, sieben Tage die Woche verfügbar und dadurch komfortabel und spart Zeit und Kosten, die sonst in den Besuch der einzelnen Geschäfte investiert werden müssten. Viele Abholstationen, beispielsweise Postämter, Tankstellen, Lebensmitteleinzelhändler und ähnliche Anbieter, verfügen über verlängerte Öffnungszeiten und erlauben damit die problemlose Abholung und Aufgabe von Lieferungen für den Fall, dass Produkte nicht direkt nach Hause geliefert werden.

- Zunehmende Vertrautheit mit den Vorteilen des Onlinehandels:

Die insgesamt zunehmende Vertrautheit mit dem Internet ist ein wichtiger Faktor für den Onlinehandel über alle Konsumgütersegmente hinweg. Es gibt eine Vielzahl an möglichen Ursachen für die anfängliche Zurückhaltung der Kunden, Produkte online zu erwerben. Das Onlinegeschäft, das erstmals in den 1990er Jahren aufkam, profitiert seitdem von einem zunehmenden Maß an Vertrautheit und Vertrauen in Bezug auf die Nutzung des Internets zum Einkauf. Außerdem führt die umfangreiche Nutzung sozialer Netzwerke zu einer höheren Vertrautheit des Konsumenten mit Online-Shoppingangeboten, da solche Netzwerke als Plattform für das Marketing von Onlinehändlern und die Kommunikation mit den Kunden genutzt werden können.

- Mobiler Onlinehandel (mCommerce):

Die zunehmende Nutzung mobiler Geräte, Smartphones und Tablets spielt bereits eine bedeutende Rolle bei der Entscheidungsfindung im Onlineeinkauf. Der Anteil des mit mobilen Endgeräten getätigten Onlineumsatzes nimmt stark zu, da Kunden von einer höheren Markttransparenz profitieren und die Möglichkeit der ständigen und örtlich ungebundenen Interaktion erhalten. Dies birgt neue Herausforderungen und Möglichkeiten sowohl für den Einzelhandel als auch die Werbebranche, da Märkte jederzeit und überall zugänglich sind.

Dies sind wichtige Argumente dafür, dass sich eCommerce in einer guten Ausgangslage befindet, um in den kommenden Jahren deutlich schneller als der traditionelle Einzelhandel zu wachsen. Unter Berücksichtigung der gestiegenen Vertrautheit der Konsumenten mit Onlinegeschäften, der erhöhten Sicherheit von Online-Transaktionen sowie der verbesserten Services der Onlinehändler, kann davon ausgegangen werden, dass der eCommerce die anfänglichen Bedenken überwunden hat.

Das gilt vor allem für z.B. Consumer Electronics, Musik, Bücher, Mode und Schuhe, wo der Anteil des Online-Handels in den vergangenen Jahren stark zugenommen hat. Das Westwing-Management erwartet für den Home&Living-Markt eine ähnlich rasante Entwicklung.

Durch seinen frühen Eintritt in diesen Wachstumsmarkt hat sich Westwing eine gute Ausgangslage geschaffen, um vom prognostizierten Trend des Markts und der Industrie zu profitieren. Das Unternehmen zählt sich selbst in den meisten seiner geografischen Märkte, in denen es tätig ist, zu den Marktführern seiner Branche.

Das Management glaubt an ein signifikantes Wachstumspotenzial im Online-Markt für Home&Living-Produkte und sieht Westwing gut vorbereitet, um die steigende Zahl an Möglichkeiten des Markts zu ergreifen.

2.2 Geschäftsverlauf

Vorrangiges Ziel für Westwing in 2017 war es, weitere Grundlagen für zukünftiges, profitables Wachstum zu legen. Im Rückblick auf das Jahr 2017 wurde dies voll erreicht: Die bereinigte EBITDA-Marge⁵, eine der wesentlichen Kennzahlen, die das Management zur Messung der Profitabilität des operativen Geschäfts verwendet, verbesserte sich von -5,5% im Jahr 2016 auf nur noch -1,9% im Jahr 2017. In absoluten Werten lag das bereinigte EBITDA im Konzern bei EUR -4,9 Mio. (Vorjahr: EUR -13,8 Mio.). Im vierten Quartal des Geschäftsjahres 2017, dem saisonal stärksten Quartal im Home&Living-Bereich, erreichte der Westwing-Konzern eine positive bereinigte EBITDA-Marge in einer Größenordnung von ca. +4%. Der Free Cashflow (d.h. die Summe aus den Cashflows aus operativer und Investitionstätigkeit) war im vierten Quartal 2017 wie im Vorjahreszeitraum positiv. Während sich das Unternehmen auf die Verbesserung von Profitabilitätskennzahlen konzentrierte, setzte sich das Umsatzwachstum fort. Der Umsatz erreichte EUR 265,8 Mio. in 2017, ein Anstieg von 6,2% gegenüber dem Vorjahr (bereinigt um Wechselkurseffekte +4,5%). Insgesamt entsprachen die Zahlen in 2017 der Prognose aus dem vorigen Jahr, da das Umsatzwachstum im Laufe des Jahres an Dynamik gewann.

Das Management ist überzeugt, dass die zunehmende Stärkung der Marktposition in bestehenden Märkten, die hohe Kundenloyalität und die erfolgreiche Neukundengewinnung sowie das ausgeprägte Kostenbewusstsein und Effizienzsteigerungen ausschlaggebend für das Wachstum und die Steigerung der Profitabilität sind. Im Fokus stehen bei Westwing immer eine sorgfältige Produktauswahl, sowie eine für die Kunden inspirierende Darstellung. Das Management sieht darin einen der Schlüsselfaktoren, um sich von Wettbewerbern zu differenzieren und einen maßgeblichen Grund für die Treue der Kunden. Verbesserungen der Website, detaillierte Produktbeschreibungen mit anregenden Fotos sowie neue und aufregende Produkte leisteten ihren Beitrag zur erfolgreichen Neukundengewinnung und extrem hohen Kundenbindung.

Die DACH-Region (Deutschland, Österreich und Schweiz), die als Vorbild für alle anderen Länder fungiert, erreichte den höchsten absoluten Umsatzbeitrag zum Gesamtumsatz. Der Umsatz lag hier bei EUR 97,6 Mio., ein Anteil von 36,7% am gesamten Konzernumsatz. Darüber hinaus, auf Basis der internen Managementbetrachtung, war die Region in 2017 nachhaltig profitabel auf Ebene des bereinigten EBITDA⁶. Damit dient die DACH-Region sowohl als Rollenmodell als auch Vorlage dafür, wie die anderen Länder zur Profitabilität geführt werden können.

Die Kundenbasis lag bei 997 tausend aktive Kunden im Jahr 2017 (2016: 996 tausend). Mehr als 90% der Kunden waren Frauen. Entsprechend der hohen Treue unserer Kunden betrug der Anteil an Wiederkäufern über 84% der monatlichen Bestellungen. Ein zunehmender Anteil an Kunden besucht die Website über die Westwing-App, die bis Ende 2017 insgesamt bereits 5,1 Mio. Downloads verzeichnen konnten. Im Jahr 2017 allein wurde die App 1,3 Mio. Mal heruntergeladen und installiert. In 2017 besuchten 69% die Westwing-Seite über mobile Endgeräte wie Smartphones und Tablets, und 56% der Bestellungen wurden über diese Kanäle generiert.

Westwing hat seine Infrastruktur und Technologie im Geschäftsjahr 2017 weiter ausgebaut und setzte dabei den Fokus auf Prozess- und Systemstandardisierung entlang der Beschaffungskette. Neben Kosteneinsparungen spiegelte sich dies auch in einer verbesserten Lieferqualität wider.

Im vierten Quartal 2017 war Westwing mit Blick auf das bereinigte EBITDA wie im Vorjahr erneut profitabel, zudem mit einer verbesserten Marge (+0,9%-Punkte gegenüber dem Vorjahr). Wie im Vorjahr war auch der Free Cashflow im vierten Quartal wieder positiv.

⁵ EBITDA-Marge vor anteilsbasierter Vergütung

⁶ EBITDA vor anteilsbasierter Vergütung

Das Management zieht weiterhin langfristige strategische Überlegungen einer kurzfristigen Profitabilität vor. Folglich wurde weiter in Maßnahmen für zukünftiges Wachstum und in Technologien zur Verbesserung der Kostenstruktur investiert. Das erfolgreiche vierte Quartal stellt eine gute Ausgangslage für die Zukunft und das Jahr 2018 dar.

2.3 Erläuterungen zur Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage

Im Geschäftsjahr 2017 wurde die Berichterstattung grundsätzlich zu den Vorjahren konsistent weitergeführt mit Ausnahme der Darstellung der Zinseinnahmen und Zinsausgaben in der Konzern-Kapitalflussrechnung. Gemäß IAS 7 ‚Kapitalflussrechnungen‘ besteht ein Wahlrecht, diese Zinsen entweder gesamthaft im operativen Cashflow zu zeigen oder die Zinsausgaben im Cashflow aus Finanzierungstätigkeit und die Zinseinnahmen im Cashflow aus Investitionstätigkeit auszuweisen. Da die zweite Alternative nach Einschätzung des Managements die Finanzierungskomponente der Zinsausgaben bei Westwing besser widerspiegelt, wurde die Berichterstattung in 2017 gemäß IAS 8 ‚Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden, Änderungen von Schätzungen und Fehler‘ angepasst. Für das Vorjahr wurden Zinseinnahmen in Höhe von EUR 0,1 Mio. und Zinsausgaben in Höhe von EUR 1,3 Mio. aus dem operativen Cashflow in den Cashflow aus Investitionstätigkeit bzw. in den Cashflow aus Finanzierungstätigkeit umgegliedert.

Des Weiteren wurde entschieden, nunmehr sämtliche Kosten des Einkaufs sowie Personalkosten in Bezug auf allgemeine Managementfunktionen im Bereich Logistik in den allgemeinen Verwaltungskosten auszuweisen, da dies eher der Natur dieser Kosten entspricht und sie nicht in direktem Zusammenhang mit der Bestellabwicklung stehen. Zudem entspricht dieser Ausweis der Vorgehensweise des Wettbewerbs. Für das Geschäftsjahr 2016 wurde entsprechend ein Aufwand in Höhe von EUR 12,1 Mio. von den Fulfillmentkosten in die allgemeinen Verwaltungskosten umgegliedert.

Die erfolgreiche Entwicklung und fortlaufende Verbesserungen in vielen Schlüsselbereichen ist in den Leistungskennzahlen für das Geschäftsjahr 2017 reflektiert und wird im weiteren Verlauf detaillierter beschrieben.

2.3.1. Ertragslage

Die verkürzte Gewinn- und Verlustrechnung und andere Finanzdaten zeigen ein stetiges Umsatzwachstum und eine absolute und relative Verbesserung der Marge (Bruttoergebnis).

Verkürzte Gewinn- und Verlustrechnung (ohne Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung, die aus Gründen der Vergleichbarkeit und zur besseren Darstellung der zu Grunde liegenden Ertragslage aus den Kostenarten herausgerechnet wurden)

<i>EUR Mio.</i>	2017	2016	Veränderung in %	2017 in % vom Umsatz	2016 in % vom Umsatz	Veränderung in %-Punkten
Umsatzerlöse	265,8	250,4	6,2	100,0	100,0	
Umsatzkosten	(151,7)	(144,1)	5,3	(57,1)	(57,5)	0,5
Bruttoergebnis	114,1	106,3	7,4	42,9	42,5	0,5
Fulfillmentkosten ⁷	(56,1)	(53,8)*	4,3	(21,1)	(21,5)	0,4
Marketingkosten	(15,8)	(18,0)	(12,0)	(6,0)	(7,2)	1,2
Allgemeine Verwaltungs- kosten ⁷	(51,3)	(50,3)*	1,9	(19,3)	(20,1)	0,8
Sonstige betriebliche Aufwendungen	(2,0)	(1,6)	28,2	(0,8)	(0,6)	(0,1)
Sonstige betriebliche Erträge	0,8	0,9	(20,0)	0,3	0,4	(0,1)
Bereinigtes EBIT	(10,3)	(16,5)	(37,1)	(3,9)	(6,6)	2,7
Abschreibungen	(5,4)	(2,7)	102,4	(2,0)	(1,1)	(1,0)
Bereinigtes EBITDA	(4,9)	(13,8)	(64,2)	(1,9)	(5,5)	3,6

* Vorjahreszahlen angepasst. Wir verweisen auf Textziffer 2.3 des Konzernanhangs.

Die Umsatzerlöse für das Geschäftsjahr gliedern sich wie folgt auf:

<i>TEUR</i>	2017		2016	
Erlöse aus dem Verkauf von Produkten	253.079	95,2%	237.611	94,9%
Erlöse aus Versandkosten	13.832	5,2%	14.455	5,8%
Erlöse aus Zahlungsgebühren	544	0,2%	641	0,3%
Sonstige Umsatzerlöse	2.427	0,9%	1.662	0,7%
Erlösschmälerungen	(4.043)	-1,5%	(3.997)	-1,6%
Summe	265.840		250.372	

Die geographische Aufgliederung der Umsatzerlöse des Konzerns ist wie folgt:

<i>TEUR</i>	2017		2016	
DACH	97.634	36,7%	79.260	31,7%
International	168.206	63,3%	171.112	68,3%
Summe	265.840		250.372	

⁷ Durch die Bereinigung um Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung sind die Positionen Fulfillmentkosten und Allgemeine Verwaltungskosten nicht mit der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung abstimmbare. Die anteilsbasierte Vergütung inklusive zu übernehmender Sozialversicherungsbeiträgen betrug in 2017 EUR 11,0 Mio. (2016: EUR 4,0 Mio.). Das EBITDA inklusive der anteilsbasierten Vergütung betrug in 2017 EUR -15,9 Mio. (2016: EUR -17,8 Mio.).

Die geografischen Regionen werden dabei wie folgt definiert:

- Die Region „DACH“ umfasst Deutschland, die Schweiz und Österreich.
- Die Region „International“ umfasst Spanien, Italien, Frankreich, Polen, Tschechien, die Slowakei, Belgien und die Niederlande sowie Brasilien, Russland und Kasachstan.

In der Berichtsperiode entwickelten sich die nicht-finanziellen Kennzahlen wie folgt:

Weitere Kennzahlen

	2017	2016*	Veränderung
Aktive Kunden (in '000)	997	996	+0,1%
Anzahl der Bestellungen pro aktivem Kunden pro Jahr	2,8	2,8	-0,5%
Bestellungen, insgesamt (in '000)	2.760	2.771	-0,4%
GMV ⁸ (in EUR Mio.)	304	280	+8,5%
Anteil der mobilen Bestellungen ⁹	55,9%	54,1%	+1,8%pts

* Berechnung der Vorjahreswerte gemäß neuer Logik angepasst.

Westwing konnte seinen Umsatz auf EUR 265,8 Mio. steigern, was einem Anstieg zum Vorjahr (2016: EUR 250,4 Mio.) in Höhe von 6,2% entspricht. Diese Entwicklung war vor allem durch höhere Umsätze mit bestehenden Kunden verursacht.

Die Bruttomarge von Westwing lag mit 42,9% auf ähnlichem Niveau wie 2016 (42,5%).

Der Anteil der Fulfillmentkosten¹⁰ (vor anteilsbasierter Vergütung) im Verhältnis zum Umsatz blieb im Vergleich zum Vorjahr ebenfalls relativ konstant bei 21,1% (2016: 21,5%). Dies war im Wesentlichen auf geringere Logistikkosten, auf Effizienzsteigerungen im Lager in Berlin, auf die Eröffnung eines weiteren Lagers in Polen zur Unterstützung des DACH-Geschäfts sowie auf Verbesserungen der Software im Logistikbereich zurückzuführen.

Obwohl die Marketingaufwendungen auf EUR 15,8 Mio. verringert werden konnten (2016: EUR 18,0 Mio.), zeigte sich schon deutlich der Einfluss der aktiven Neukundengewinnung. Das deckt sich mit der Strategie des Unternehmens, sich auf Marketingkanäle zu konzentrieren, deren Einfluss am effizientesten zum Erfolg führt, wie etwa organische Kanäle.

Die allgemeinen Verwaltungskosten (vor anteilsbasierter Vergütung) blieben nahezu konstant im Vergleich zum Vorjahr als Ganzes und lagen bei EUR 51,3 Mio. (2016: EUR 50,3 Mio.). Wenn man allerdings die einzelnen Quartale betrachtet, wurden diese Kosten im Jahresverlauf deutlich reduziert. Ursächlich hierfür waren eine verbesserte Effizienz und die Zentralisierung des niederländischen Geschäfts sowie der nicht logistikbezogenen Prozesse des Berliner Lagers in München.

⁸ Gross merchandize volume („GMV“) = Bruttowarenvolumen, definiert als der Warenwert aller bestehenden über die Website getätigten Bestellungen (ohne Offline-Stores) nach Stornierungen und vor Rücksendungen.

⁹ Anteil der Bestellungen über mobile Endgeräte, 2016 nur Club

¹⁰ Fulfillmentkosten enthalten vor allem Versandkosten.

Das Management misst die Unternehmensprofitabilität am bereinigten EBITDA.¹¹ Die bereinigte EBITDA-Marge verbesserte sich um 3,6%-Punkte von -5,5% in 2016 auf -1,9% in 2017. Im vierten Quartal lag die bereinigte EBITDA-Marge in einer Größenordnung von ca. +4% und war somit wie im Vorjahr wieder positiv. Das im Gesamtjahr um EUR 8,9 Mio. auf EUR -4,9 Mio. verbesserte bereinigte EBITDA reflektiert die weiteren Economies of Scale sowie höhere Marketingeffizienz, die zu geringeren Kosten führte. Die Abschreibungen haben sich um EUR 2,7 Mio. auf EUR 5,4 Mio. erhöht, sodass sich das bereinigte EBIT in absoluten Zahlen um EUR 6,2 Mio. verbesserte. Diese EBIT / EBITDA-Entwicklung wirkte sich auch positiv auf das Jahresergebnis aus.

Im Geschäftsjahr 2017 wurde insgesamt ein Jahresfehlbetrag von EUR 31,5 Mio. ausgewiesen, eine Erhöhung um EUR 6,6 Mio. Ein Anstieg der buchhalterischen Berücksichtigung der anteilsbasierten Vergütung auf EUR 11,0 Mio. (im Vergleich zu EUR 4,0 Mio. in 2016) war die wesentliche Ursache dafür, dass sich die deutliche Verbesserung des bereinigten EBITDA nicht im Jahresergebnis widerspiegelte. Zudem haben sich die nicht zahlungswirksamen Aufwendungen im Zusammenhang mit der Finanzierungsrunde vom Mai 2016 auf EUR 7,6 Mio. erhöht (im Vergleich zu EUR 4,9 Mio. in 2016).

Das Bruttowarenvolumen (Gross merchandize volume, „GMV“), definiert als der Warenwert aller bestehenden über die Website getätigten Bestellungen (ohne Offline-Stores) nach Stornierungen und vor Rücksendungen, konnte von EUR 280 Mio. in 2016 auf EUR 304 Mio. in 2017 gesteigert werden, ein Wachstum von 8,5%. Der Anstieg basiert auf insgesamt 2,8 Mio. Bestellungen (2016: 2,9-8 Mio.), die von 997 tausend (2016: 1.003.996 tausend) aktiven Kunden getätigt wurden. Die Anzahl der Bestellungen pro aktiven Kunden und pro Jahr blieb wie bereits in 2016 auf einem nahezu konstanten Level von 2,8 (2,8 in 2016).

In 2017 betrug der Anteil der Bestellungen, die über mobile Geräte aufgegeben wurden, 56%, wobei deren Anteil während des Geschäftsjahres stetig anstieg. Diese Entwicklung bestätigt die Erwartung des Managements, dass mobile Verkaufskanäle zunehmend wichtiger werden.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass die Prognoseaussagen des letzten Jahres sowohl für die Entwicklung des Umsatzes als auch in Bezug auf das bereinigte EBITDA eingehalten wurden. Da sich das Unternehmen in 2017 auf die Verbesserung von Kennzahlen der Profitabilität konzentrierte, war das Umsatzwachstum im Jahr 2017 niedriger als in 2016, aber durch eine Verbesserung der Margen, Prozessverbesserungen und Kostendisziplin wurde das Ziel für das bereinigte EBITDA erreicht.

2.3.2. Finanzlage

Die Finanzlage war im Geschäftsjahr 2017 nachhaltig positiv. Westwing verfügte jederzeit über ausreichende Bestände an liquiden Mitteln.

Zusammengefasste Cashflow-Rechnung

<i>EUR Mio.</i>	2017	2016
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit*	(7,8)	(13,8)
Cashflow aus Investitionstätigkeit*	(5,5)	(4,5)
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit*	9,8	17,2
Netto-Veränderung der liquiden Mittel	(3,5)	(1,1)
Einfluss von Wechselkursänderungen auf den Zahlungsmittelbestand	(0,6)	0,4
Zahlungsmittel zum 1. Januar	17,9	18,7
Zahlungsmittel zum 31. Dezember	13,8	17,9

* Die Vorjahreszahlen wurden gemäß IAS 8 angepasst, siehe Textziffer 2.3 im Konzernanhang

¹¹ Die EBITDA-Kennzahl wird bereinigt um Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung. Dies betrifft die Positionen Füllmentkosten und Allgemeine Verwaltungskosten.

Der Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit betrug im Geschäftsjahr 2017 EUR -7,8 Mio. (2016: EUR -13,8 Mio.) und konnte somit um EUR 6,0 Mio. verbessert werden. Ursächlich hierfür ist vor allem das bessere bereinigte operative Ergebnis. Der Bestand des Net Working Capitals, definiert als Vorräte zuzüglich Anzahlungen auf Vorräte, kurzfristigen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen finanziellen Forderungen abzüglich Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, abgegrenzten Schulden und Vorauszahlungen von Kunden, erhöhte sich im Geschäftsjahr 2017 um EUR 5,1 Mio. auf EUR -18,4 Mio. (2016: EUR -23,5 Mio.).

Der Zahlungsmittelabfluss aus Investitionstätigkeit hat sich leicht erhöht und betrug EUR -5,5 Mio. (2016: EUR -4,5 Mio.). Westwing investierte EUR 1,6 Mio. in Sachanlagen wie IT-Infrastruktur und Lagerausstattung sowie EUR 3,9 Mio. in immaterielle Vermögenswerte, insbesondere in selbstgestellte Software.

Im vierten Quartal des Geschäftsjahres 2017 war der Free Cashflow wieder positiv und bestätigte die erfolgreiche Entwicklung auf dem Weg hin zu einer nachhaltigen Profitabilität.

Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit betrug EUR 9,8 Mio. (2016: EUR 17,2 Mio.). Er enthält mit EUR 10,0 Mio. ein Darlehen von Kreos Capital sowie einen Kredit der Deutschen Handelsbank in Höhe von EUR 1,9 Mio. zur Deckung des Bedarfs an Working Capital. Die Zahlungsmittelabflüsse betreffen Zinsen für diese Darlehen. Mit Hinblick auf die Finanzierungssituation des Unternehmens sei außerdem auf den Nachtragsbericht verwiesen.

Westwing stellte sicher, dass stets liquide Mittel in ausreichendem Maß zur Verfügung standen, um die betriebliche Tätigkeit aufrecht zu erhalten. Investoren wurden mit ausreichendem Vorlauf informiert. Westwing konnte seinen Zahlungsverpflichtungen jederzeit nachkommen.

2.3.3. Vermögenslage

Das Nettovermögen unterstreicht das wenig anlagenintensive Geschäftsmodell von Westwing, bei dem kurzfristige Vermögenswerte den größten Anteil an der Bilanzsumme haben.

Zusammengefasste Konzern-Bilanz

<i>EUR Mio.</i>	31.12.2017	2017 in % der Bilanz- summe	31.12.2016	2016 in % der Bilanz- summe	Verände- rung in EUR Mio.	Verände- rung in %
Aktiva	62,7	100,0	59,0	100,0	3,8	6,4
Langfr. Vermögenswerte	13,8	22,1	13,6	23,0	(0,3)	1,9
Kurzfr. Vermögenswerte	48,9	77,9	45,4	77,0	3,5	7,7
Passiva	62,7	100,0	59,0	100,0	3,8	6,4
Eigenkapital	(65,8)	(104,8)	(39,7)	(67,3)	(26,0)	65,6
Langfr. Verbindlichkeiten	55,9	89,1	37,8	64,2	18,1	47,8
Kurzfr. Verbindlichkeiten	72,6	115,7	60,8	103,2	11,7	19,3

Die Bilanzsumme belief sich zum 31. Dezember 2017 auf EUR 62,7 Mio., ein Anstieg um 6,4% im Vergleich mit dem Vorjahr (2016: EUR 59,0 Mio.). Diese Entwicklung ist vor allem durch höhere Vorräte als Folge des gestiegenen Geschäftsvolumens bedingt. Das Vermögen des Unternehmens besteht vorrangig aus Umlaufvermögen, neben den Vorräten vor allem aus Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten.

Die kurzfristigen Vermögenswerte lagen zum Ende des Geschäftsjahres 2017 bei EUR 48,9 Mio. (2016: EUR 45,4 Mio.). Die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente reduzierten sich auf EUR 13,8 Mio. (2016: EUR 17,9 Mio.). Die Vorräte erhöhten sich auf EUR 21,7 Mio. (2016: EUR 16,8 Mio.), was mit den insgesamt gestiegenen Umsatzerlösen, dem Wachstum von WestwingNow, der größere Teile seines Angebots vorrätig hält, und dem steigenden Absatz von Private-Label-Produkten einhergeht. Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen kurzfristigen finanziellen Forderungen stiegen auf EUR 9,0 Mio. (31. Dezember 2016: EUR 6,9 Mio.), was vor allem auf das ausgeweitete Umsatzvolumen zurückzuführen ist.

Die langfristigen Vermögenswerte setzten sich im Wesentlichen aus Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten zusammen. Im Geschäftsjahr 2017 beliefen sich die Nettozugänge zu den Sachanlagen auf EUR 1,5 Mio., während der Nettobuchwert der immateriellen Vermögenswerte, insbesondere erworbene Software und aktivierte Kosten für Software-Entwicklungen, im Geschäftsjahr um EUR 0,4 Mio. anstiegen. Die Kapitalisierung von Software-Entwicklungen in Höhe von EUR 3,8 Mio. wurde durch laufende Abschreibungen in Höhe von EUR 2,2 Mio. und eine außerplanmäßige Abschreibung in Höhe von EUR 1,0 Mio. fast kompensiert.

Die kurzfristigen Verbindlichkeiten erhöhten sich infolge der Ausweitung des Geschäfts im Jahr 2017 um EUR 11,7 Mio. Kurzfristige Darlehen stiegen um EUR 7,0 Mio. (31. Dezember 2016: keine). Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen reduzierten sich leicht von EUR 29,5 Mio. im Vorjahr auf EUR 28,3 Mio. Ende 2017. Die geleisteten Vorauszahlungen von Kunden lagen aufgrund einer erhöhten Anzahl offener Bestellungen zum Jahresende um EUR 1,3 Mio. über dem Vorjahreswert bei EUR 11,7 Mio.

Der Anstieg der langfristigen Verbindlichkeiten auf EUR 55,9 Mio. (2016: EUR 37,8 Mio.) ist im Wesentlichen Folge der Finanzierungsrunde vom Mai 2016, deren Verbindlichkeit zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet wird und sich in 2017 um EUR 7,6 Mio. erhöhte sowie der Verbindlichkeiten aus anteilsbasierter Vergütung mit Barausgleich. Letztere stieg auf EUR 15,7 Mio.

Das ausgewiesene Eigenkapitaldefizit des Unternehmens erhöhte sich zum Bilanzstichtag von EUR -39,7 Mio. in 2016 auf EUR -65,8 Mio. in 2017. Diese Bewegung war insbesondere durch die nicht zahlungswirksamen Zinsen auf die Finanzierungsrunde vom Mai 2016 und anteilsbasierte Vergütung beeinflusst. Zum gegenwärtigen Zeitpunkt ist ein wesentlicher Teil des negativen Eigenkapitals auf die Finanzierungsrunde vom Mai 2016 zurückzuführen, die als langfristige Verbindlichkeit erfasst wurde und nach den Regeln des IAS 32 buchmäßig verzinst wird. Diese Finanzierungsrunde wird handelsrechtlich als Eigenkapital klassifiziert, während sie nach IAS 32.21 als Fremdkapital angesehen wird. Die Rücklage „sonstiges Ergebnis“ weist einen positiven Betrag in Höhe von EUR 7,2 Mio. aus, der hauptsächlich aus Fremdwährungseffekten aus der Umrechnung von Russischem Rubel (RUB) in Euro (EUR) resultiert.

Die sonstigen finanziellen Verpflichtungen aus Operating-Leasing-Verhältnissen haben sich von EUR 28,9 Mio. auf EUR 19,6 Mio. reduziert, was vor allem durch die geringeren verbleibenden Restlaufzeiten sowie einem Umzug der Gesellschaft in Frankreich in günstigere Büro- und Lagerräume begründet ist.

Die Bankkonten der Westwing Group GmbH und der Westwing GmbH wurden im Rahmen der gewährten Darlehen und der Optionsvereinbarung an Kreos verpfändet. Es besteht eine Kreditlinie bei der Deutschen Handelsbank in Höhe von EUR 2,0 Mio. Des Weiteren verweisen wir auf die Ereignisse nach dem Bilanzstichtag.

2.4. Personal

Zum Ende des Geschäftsjahres betrug die Mitarbeiteranzahl (Full Time Equivalents; nachfolgend: FTEs¹²) von Westwing 1.331 FTEs, ein Rückgang gegenüber 1.453 in 2016.

Im Dezember 2017 war ein Großteil des Personals in den in München ansässigen Gesellschaften Westwing Group GmbH (205 FTEs) und Westwing GmbH, die das DACH-Geschäft betreiben (263 FTEs), sowie in der brasilianischen Gesellschaft (255 FTEs) beschäftigt.

Westwing sieht seine Diversität und Internationalität als einen wichtigen Wettbewerbsfaktor. Die Internationalität zeigt sich auch in der unterschiedlichen Herkunft der Mitarbeiter. Ende 2017 beschäftigte der Konzern Mitarbeiter aus mehr als 50 verschiedenen Nationen. Desgleichen sieht Westwing die Geschlechtervielfalt als wichtigen Faktor an. 58% aller Mitarbeiter des Westwing-Konzerns sind Frauen.

Zur Erfüllung der Vision und der Erreichung der Ziele baut Westwing auf das Wissen, die Erfahrung und die Motivation der Mitarbeiter. Ohne deren Begeisterung und Beitrag könnte Westwing nicht so dynamisch expandieren. Daher liegt der Fokus auf der Stärkung der derzeitigen Mitarbeiterstruktur und der bedarfsgerechten Erhöhung des Personals.

Um sicherzustellen, dass die bestehenden Mitarbeiter für ihre Aufgaben gut vorbereitet sind und darüber hinaus hochmotiviert bleiben, investiert Westwing in seine Mitarbeiter auf verschiedene Arten:

- In monatlichen „All Hands“-Meetings informiert das Management die Mitarbeiter über jüngste Entwicklungen im Unternehmen und den Fortschritt laufender Projekte.
- Neben kurzfristigem Feedback, das Mitarbeitern fortlaufend gegeben wird, gibt es einen formellen Bewertungsprozess mit zwei Feedback-Gesprächen pro Jahr.
- Zusätzlich gibt es zweimal im Jahr anonyme sogenannte „Pulse Checks“, in denen Mitarbeiter Feedback zu ihren Abteilungen und Teamleitern geben können.
- Westwing bietet seinen Mitarbeitern interne Fortbildungen an, die sicherstellen, dass diese über die Fähigkeiten verfügen, die das Unternehmen voranbringen. In bestimmten Fällen können Mitarbeiter auch an externen Trainingskursen teilnehmen.
- In 2017 wurde ein Aufwärtsfeedbackprozess eingeführt, um die Teamleiter in ihrer professionellen Entwicklung zu unterstützen und Mitarbeitern die Möglichkeit zu geben, ihren Vorgesetzten anonym Feedback zu geben.

Westwing versucht auf verschiedenen Wegen, die fähigsten Personen für sich zu gewinnen: Es gibt eine sehr attraktive und ansprechende Karriereseite, auf der offene Stellen inseriert werden. Das Recruiting-Team veröffentlicht zudem vakante Jobs auf bekannten Karriereportalen und nimmt für die Besetzung von Schlüsselrollen die Dienste erfahrener Personalvermittler in Anspruch. Bei entsprechenden Gelegenheiten organisiert oder nimmt Westwing an Firmenbesuchen und Firmenmessen teil, um einen tiefergehenden Einblick in das Unternehmen als Arbeitgeber geben zu können.

¹² Gemäß der Definition von Westwing ist ein FTE gleichbedeutend mit einem vollzeitbeschäftigten Mitarbeiter.

3. Nachtragsbericht

Nach Ende des Geschäftsjahres 2017 sind folgende Ereignisse mit wesentlichem Einfluss auf die künftige Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Westwing-Konzerns eingetreten:

Am 23. März 2018 hat die Westwing Group GmbH mit der GGC EUR S.À.R.L., einer Tochtergesellschaft der Rocket Internet SE, einen Kreditrahmenvertrag über EUR 15,0 Mio. geschlossen und eine Optionsvereinbarung unterzeichnet. Der Optionsschein ist einzeln zu bewerten, da er unabhängig von der vereinbarten Kreditlinie ist. Der Wert der Option beträgt TEUR 1.047 und wird als Ereignis des Jahres 2018 künftig unter den finanziellen Verbindlichkeiten ausgewiesen. Die erste Tranche der Kreditlinie in Höhe von EUR 5,0 Mio. musste innerhalb der ersten drei Monate nach Vertragsunterzeichnung abgerufen werden. Sie wurde am 19. April 2018 gezogen. Der verbleibende Kreditrahmen kann innerhalb von 18 Monaten gezogen werden. Das Darlehen hat eine Laufzeit von drei Jahren und ist inklusive der kumulierten Zinsen endfällig.

Zudem wurde am 2. Mai 2018 von der Geschäftsführung beschlossen und vom Beirat genehmigt, sich von der russischen operativen Landesgesellschaft zu trennen. Das russische Geschäft weist nur wenig Synergien mit dem Rest der Gruppe auf. Die Bilanzsumme betrug Ende 2017 EUR 2,8 Mio., der Umsatz im Geschäftsjahr 2017 lag bei EUR 14,0 Mio.

4. Risiko- und Chancenbericht

Westwing ist sich bewusst, dass Risiken ein integraler und unvermeidbarer Bestandteil des eigenen Geschäfts sind. Risiken werden bei Westwing gleichermaßen als Gefahr, aber auch als Chance gesehen.

Das Unternehmen pflegt eine risikobewusste Unternehmenskultur, die sich auf alle Entscheidungen auswirkt. Die Implementierung hochwertiger Risikoanalysen und eines Risikomanagementsystems sorgt dafür, dass Mitarbeiter sich Risiken annehmen, indem sie Chancen nutzen, Bedrohungen reduzieren und dadurch einen Wertbeitrag für das Unternehmen und dessen Stakeholder leisten.

Der Risiko- und Chancenbericht beschreibt die wichtigsten Risiken und Chancen des Unternehmens.

4.1. Risikomanagementsystem

Westwing strebt an, Risiken vorausschauend und effektiv zu erkennen und diesen angemessen entgegenzuwirken. Dazu bedarf es eines maßgeschneiderten Risikomanagementsystems, das Entscheidungen der Unternehmensführung über alle Hierarchieebenen kommuniziert. Um diese Verpflichtung zu unterstützen wurde das Risikomanagement in sämtliche Geschäftsprozesse auf entsprechender Ebene integriert.

Das Management trägt Verantwortung dafür, dass bekannte Risiken fortlaufend beobachtet und bewertet werden. Die regelmäßige Überwachung und das konsequente Management von Risiken ist ein wesentlicher Bestandteil in Westwings Unternehmensstrategie, die das Erreichen von strategischen Zielen und das nachhaltige Wachstum des Geschäfts sichern soll. Jedes Mitglied der Unternehmensführung ist verantwortlich für die Identifizierung und Beobachtung der Risiken ihrer Bereiche, für die Dokumentation und systematische Nachverfolgung dieser Risiken und letztlich für das Treffen passender Maßnahmen, um die potentiellen Auswirkungen einzudämmen.

Alle Risiken werden regelmäßig zusammen mit den Entscheidungsträgern hinsichtlich Eintrittswahrscheinlichkeit und möglichem Schadensausmaß analysiert. Im nächsten Schritt werden Präventionsaufwand und mögliches Schadensausmaß gegenübergestellt und auf dieser Grundlage Maßnahmen zur Vermeidung oder Verminderung der Risiken getroffen.

Die Unternehmensführung unterstützt aktiv den Risikomanagementprozess und kommuniziert die identifizierten Risiken regelmäßig an die eigenen Mitarbeiter. Alle Hierarchieebenen sind in das Risikomanagement eingebunden, sodass eine hohe Sensitivität der Mitarbeiter für Risiken vorhanden ist. Die Mitarbeiter sind aufgefordert, neu identifizierte Risiken, die Auswirkungen auf das Unternehmen haben könnten, unverzüglich zu kommunizieren.

Zur weiteren Verbesserung und Standardisierung des unternehmensweiten Risikomanagements und der Corporate-Governance-Strukturen wurde 2014 eine eigene Funktion geschaffen, die die Bereiche Risikomanagement, interne Kontrollen und Compliance verantwortet. Dort wird das Risiko-Feedback der einzelnen Bereiche und Länder gebündelt, ausgewertet und als Entscheidungsgrundlage für Geschäftsführung und Aufsichtsrat aufbereitet.

4.2. Risikobericht

Wie jedes Unternehmen sieht sich Westwing Risiken ausgesetzt, die den Erfolg des Unternehmens gefährden könnten. Diese Risiken lassen sich in finanzwirtschaftliche, strategische, operative und technologische Risiken untergliedern. Die wichtigsten Risiken, denen Westwing im Geschäftsjahr 2017 ausgesetzt war, werden im folgenden Abschnitt dargelegt. Sie wurden nicht quantifiziert, da solch sehr ermessensbehaftete Zahlen aus der Sicht von Westwing keinen Mehrwert zu qualitativen Einschätzungen bieten. Das Management ist sich bewusst, dass sich die Risikosituation laufend verändern kann und demzufolge Risiken, die derzeit in der Risikoanalyse keine oder nur eine untergeordnete Rolle spielen, in Zukunft negative Auswirkungen auf das Geschäft haben könnten.

Das Management ist sich jedoch einig, dass für 2018 keine bestandsgefährdenden Risiken für den Konzern existieren. Das Management sieht sich gut gerüstet und hat die notwendigen Maßnahmen ergriffen, um existierenden Risiken effektiv zu begegnen und deren mögliche Auswirkungen zu reduzieren.

4.2.1 Finanzwirtschaftliche Risiken

Liquiditätsrisiko

Ein Hauptrisiko jedes Unternehmens besteht darin, nicht ausreichend liquide Mittel zur Erfüllung der laufenden Zahlungsverpflichtungen verfügbar zu haben. Das Liquiditätsrisiko ist bei verlustschreibenden Unternehmen höher zu bewerten, da sie prinzipiell mehr liquide Mittel benötigen als im Rahmen der Geschäftstätigkeit generiert werden.

Auf Grundlage detaillierter, monatlicher, rollierender Planung der Geschäftsentwicklung sind zukünftige Finanzierungsbedarfe pro Land gut kalkulierbar und können zeitnah in die Wege geleitet werden. Die monatliche Liquiditätsplanung wird auch genutzt, um Marketing- und andere Investitionsausgaben verantwortungsvoll zu steuern.

Die Investoren des Konzerns kennen und unterstützen die Wachstums- und Expansionspläne des Unternehmens, tragen diese mit und akzeptieren den daraus resultierenden Finanzierungsbedarf. Die Investoren erhalten regelmäßig Berichte über die Investitionsvorhaben sowie die Zahlungsein- und -ausgänge.

Zum Zeitpunkt der Erstellung dieses Dokuments verfügte das Unternehmen nach Einschätzung und Planung des Managements über ausreichend liquide Mittel bzw. frei verfügbare Kreditlinien, um die Finanzierung des Konzerns sicherzustellen. Das negative Eigenkapital zum Stichtag hat keinen unmittelbaren Effekt auf die Liquidität, da es zu einem wesentlichen Anteil aus der aus den IFRS-Regeln abgeleiteten buchhalterischen Darstellung der als Fremdkapital anstatt als Eigenkapital ausgewiesenen Finanzierungsrunde vom Mai 2016 und der anteilsbasierten Vergütung resultiert. Beide Elemente führen künftig zu keinen oder nur in späteren Jahren bedingten Zahlungsabflüssen.

Zudem hat die Vergangenheit gezeigt, dass Westwing in der Lage war, sowohl Eigenkapital als auch Fremdkapital am Markt zu beschaffen und sich dauerhaft auch über das negative Net Working Capital zu finanzieren.

Fremdwährungsrisiko

Ein weiteres finanzwirtschaftliches Risiko für die meisten Unternehmen stellen Fremdwährungsrisiken dar. Auch wenn ein Großteil der Transaktionen im Konzern in Euro abgewickelt wird, führt die Präsenz in Ländern wie der Schweiz, Brasilien, Polen und Russland zu einem Fremdwährungsrisiko durch beispielsweise Schweizer Franken, Brasilianischen Real, Polnischen Zloty und Russischen Rubel. Zudem kauft Westwing weltweit Waren ein, unter anderem von asiatischen und amerikanischen Händlern, die meist Rechnungen in US-Dollar stellen.

Obwohl Westwing diesem Risiko nicht aktiv durch Hedging begegnet, ermöglicht das Geschäftsmodell ein gewisses Level an natürlichem Hedging: Umsätze sowie Kosten werden größtenteils in den jeweils lokalen Währungen generiert. Damit kann ein Teil der Währungsrisiken natürlich abgesichert werden. Der Geschäftsführung ist jedoch bewusst, dass ein gewisses Restrisiko im Falle von Ungleichgewichten im Inter-Company-Handel bestehen bleibt.

Das Umrechnungsrisiko aus der Konsolidierung fremder Währungen im Konzernjahresabschluss wird derzeit nicht von Westwing abgesichert und kann daher zu Fluktuationen, vor allem bei den Umsätzen und Umsatzkosten, führen.

4.2.2 Strategische und operative Risiken

Wettbewerb

In Zukunft können weitere Wettbewerber versuchen am Wachstum des Home&Living-Markts teilzuhaben und über einen ähnlichen Weg wie Westwing die Kunden anzusprechen. Dadurch würde sich der Wettbewerb in den relevanten Märkten erhöhen, was ein Risiko für den Konzern darstellt. Westwing ist aufgrund seiner mehr als sechsjährigen Erfahrung nach eigener Einschätzung jedoch DIE beliebte Lifestyle-Marke im Home&Living-eCommerce. Im Vergleich zu neuen Marktteilnehmern ist Westwing gut positioniert und verfügt über einen gewissen Wettbewerbsvorteil. Größe, Kundenbasis (etwa eine Million Kunden in 2017), internationales Lieferantennetzwerk, Logistikkompetenz, maßgeschneiderte Software-Architektur und Know-how der Mitarbeiter stellen starke Markt-Eintrittsbarrieren dar.

Zudem beobachtet Westwing das Marktgeschehen genau, um auf mögliche neue Wettbewerber zeitnah reagieren zu können.

Kundenabwanderung

Der Erfolg von Westwing ist zu einem wesentlichen Teil der Loyalität der Kunden zu verdanken. Unvorhergesehene intrinsische (z.B. negative Kundenerfahrung) und extrinsische (z.B. Veränderungen des verfügbaren Einkommens der Kunden) Faktoren können zur Abwanderung von Kunden führen. Westwing begegnet diesen Risiken auf vielfältige Art und Weise, einerseits durch eine genaue Beobachtung des Verhaltens seiner Kunden sowie regelmäßige Befragungen zur Ermittlung deren Zufriedenheit, andererseits bietet das Unternehmen neue Produkte auf der Website an, inspiriert Kunden mit Artikelbeiträgen, fordert Feedback von Kunden über deren Käufererfahrungen an und tritt im Rahmen des Kundenservice in direkten Kundenkontakt.

Qualität und Reputation

Die zuverlässige und qualitativ einwandfreie Lieferung von Waren sorgt für hohe Kundenzufriedenheit und führt langfristig dazu, dass (Erst-)Kunden zu loyalen Wiederkäufern werden und Folgebestellungen auslösen. Verzögerte, stornierte oder defekte Lieferungen können das Vertrauen der Kunden nachhaltig negativ beeinträchtigen.

Westwing genießt bei seinen Kunden, auch durch ein hervorragendes Kundenservicecenter, höchstes Ansehen und große Loyalität. Umso wichtiger ist ein hundertprozentig zufriedenes Einkaufserlebnis. Dafür arbeitet Westwing sehr eng mit allen Lieferanten zusammen an der bestmöglichen Lieferqualität. Auch wenn diese gemeinsame Arbeit an einer Verbesserung der Qualität sicher der beste Ansatz ist, ist ein wesentlicher vertraglicher Bestandteil der Lieferantenbeziehung auch die Absicherung gegen signifikante Qualitäts- und Liefermängel.

Um zu vermeiden, dass Produkte, die nicht den hohen Anforderungen von Westwing an deren Qualität entsprechen, an den Kunden verschickt werden, untersuchen Mitarbeiter im eigenen Lager die Wareneingänge auf Qualitätsmängel. Zudem werden die internen Prozesse fortwährend überprüft und gegebenenfalls angepasst.

Logistik

Ein kritischer Erfolgsfaktor für Westwing ist die Logistik. Jede Unterbrechung des Logistikablaufs, beispielsweise bedingt durch einen IT-Systemausfall, Fehlplanung, physische Schäden oder Probleme im Warenbestandsmanagement, kann unmittelbare Auswirkungen auf Logistikkosten und Kundenzufriedenheit haben.

Westwing investiert in sein internationales Logistiknetzwerk mit acht verschiedenen Logistikstandorten und führt die Standardisierung von Prozessen und Systemen weiter fort, um diesem Risiko zu begegnen. Die bereits erwähnte, auf die eigenen Bedürfnisse zugeschnittene Warenbestandssoftware und die Partner-Portal-Software spielen hierbei eine wesentliche Rolle, um stabile und skalierbare Prozesse aufzubauen und Risiken zu vermeiden. Zudem hat Westwing enge Geschäftsbeziehungen zu seinen Serviceanbietern abgeschlossen, die auch die Überwachung der Systemperformance einschließen. Diese Anstrengungen schlagen sich außerdem in einer Verbesserung der Lieferqualität nieder.

Verlust wichtiger Angestellter und Einstellung neuer Mitarbeiter

Zur Erreichung seiner Ziele muss sich Westwing auf das Wissen, die Erfahrung und die Motivation seiner Angestellten in Schlüsselpositionen verlassen. Die Begeisterung und der Einsatz der Mitarbeiter sorgen dafür, dass Westwing weiter expandieren und in Zukunft profitabel sein kann. Wichtige Angestellte könnten das Unternehmen verlassen und somit den Unternehmenserfolg negativ beeinflussen.

Zudem sieht sich der Konzern dem Risiko ausgesetzt, dass am Arbeitsmarkt keine ausreichende Zahl an qualifizierten Mitarbeitern zur Verfügung steht, oder es nicht gelingt, diese für einen Job bei Westwing zu begeistern.

Um die Attraktivität von Westwing als Arbeitgeber zu steigern, hat das Unternehmen die nötigen Strukturen (z.B. interne und externe Fortbildungen, Mitarbeiterbefragungen etc.) geschaffen, die es Mitarbeitern ermöglichen, ihre Karriereziele zu erreichen.

4.2.3 IT Risiken

Ausfall der Website

Als Onlinehändler ist Westwing von der Funktionsfähigkeit der Hard- und Software abhängig. Wenn die Website nicht erreichbar ist, können Kunden auch keine Bestellungen tätigen. Dies wirkt sich nicht nur kurzfristig auf den Umsatz aus, sondern hat bei einem wiederholten Systemausfall auch langfristige Folgen für die Kundenzufriedenheit und somit für das gesamte Geschäft.

Westwing hat umfangreiche Monitoring- und Backup-Lösungen etabliert, um einem möglichen Systemausfall zu begegnen und im Bedarfsfall die Ausfallzeit der Websites zu minimieren. Diese Lösungen beinhalten ein detailliertes Monitoring der Websiteleistung sowie On- und Off-Site-Backups.

Als Folge war die Website über das gesamte Jahr 2017 hinweg online und funktionstüchtig und erreichte eine durchschnittliche Betriebszeit von über 99,95%.

Datensicherheit

Wie jedes andere Unternehmen mit einem Online-Auftritt und insbesondere wie andere Unternehmen, bei denen Kunden online Zahlungen tätigen, unterliegt auch Westwing Risiken hinsichtlich der Datensicherheit. Kunden stellen Westwing bzw. externen Partnern beim Bestellvorgang personenbezogene Informationen sowie Bank- und Kreditkartendaten zur Verfügung, die umfangreichen Datenschutzbestimmungen unterliegen.

Westwing und dessen Partner legen großen Fokus auf Datensicherheit und stellen diese mit zahlreichen Maßnahmen sicher. Westwing selbst speichert keine Zahlungsdaten und arbeitet nur mit PCI-zertifizierten Zahlungsabwicklungspartnern zusammen.

Die Zugriffsrechte auf Westwings Server sind stark eingeschränkt und werden nur als personalisierte Zugänge an wenige ausgewählte Personen vergeben. Alle Änderungen an der Software im Front-End werden zuerst auf einem Testsystem geprüft, sodass Programmierfehler und Sicherheitslücken im Entwicklungsprozess frühzeitig entdeckt werden. Ferner arbeitet Westwing mit aktuellen Verschlüsselungsalgorithmen, VPN-Verbindungen und Authentifizierung, um sich vor unbefugten Zugriffen zu schützen.

Technologischer Fortschritt und Kundenerfahrungen

Westwing tätigt seine Verkäufe über das Internet. Die technologischen Rahmenbedingungen des Internets ändern sich schnell. Eine der wichtigsten technologischen Entwicklungen der letzten Jahre war die Migration von Westwing-Systemen zu einer Cloud-Infrastruktur. Mit Hilfe einer Cloud-basierten Infrastruktur kann Westwing das Geschäft ausbauen und eine bessere Verfügbarkeit der Webseite bieten, was oftmals zu einer schnelleren Kundenerfahrung führt. Allerdings besteht ein gewisses Risiko, dass die Westwing-Systeme nicht den neusten technologischen Entwicklungen entsprechen. Fehlkonfigurationen können ein negatives Kundenerlebnis auslösen und schließlich zu geringeren Besuchen der Seite und rückläufigen Verkäufen führen.

Das Risiko, dass auch in Zukunft sich in Entwicklung befindliche immaterielle Vermögenswerte außerplanmäßig abgeschrieben werden müssen, kann nicht ausgeschlossen werden.

4.2.4 Risikoberichterstattung in Bezug auf die Verwendung von Finanzinstrumenten

In den Geschäftsjahren 2016 und 2017 hat Westwing keine Finanzinstrumente erworben, die signifikanten Risiken ausgesetzt sind. Das Unternehmen nutzt keine derivativen Finanzinstrumente zur Absicherung von Zahlungsströmen oder beizulegenden Zeitwerten. Die Bewertung der Kreos-Optionsvereinbarungen erfolgt zum beizulegenden Zeitwert und bemessen sich an der Unternehmensbewertung. Der Wert der Verbindlichkeit aus der Finanzierungsrunde vom Mai 2016 enthält ebenfalls eine Komponente der Unternehmensbewertung, wird aber zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet. Nach Einschätzung des Managements entsteht dem Konzern daraus kein erhöhtes Risiko, da bei diesen Finanzinstrumenten wirtschaftlich vor allem die Anteilseigner Risiken tragen.

4.3. Chancenbericht

Westwing ist einer Vielzahl an Risiken ausgesetzt (siehe oben); gleichzeitig bestehen jedoch auch viele Chancen für das Unternehmen, die ein hohes Potenzial mit sich bringen. Diese bieten Westwing nicht nur die Aussicht auf weiteres Wachstum, sondern auch die Möglichkeit, schneller profitabel zu werden und die Gewinnmarge anschließend zu steigern. Die Chancen können in zwei Kategorien eingeteilt werden: (1) externe Chancen (z.B. Marktwachstum) und (2) interne Chancen (z.B. Stärkung der Marke, Erschließung neuer Produktkategorien). Der folgende Abschnitt fasst die wesentlichen Chancen zusammen.

4.3.1 Gesamtwirtschaftliche Chancen

Wachstum des eCommerce im Home&Living-Sektor

Der Markt für Onlinehandel von Home&Living-Produkten wächst im Vergleich zum traditionellen Markt für Home & Living aufgrund der anhaltenden Migration vom Offline- zum Onlinehandel signifikant. Nach Einschätzung des Managements wird diese Migration vor allem von folgenden Faktoren getrieben:

- **Überlegenes Produktangebot:** Der Onlinehandel gibt Konsumenten Zugang zu relevanteren und größeren Produktpaletten. Ein Onlinehändler kann eine umfangreichere Auswahl an Produkten anbieten, die ein stationäres Einzelhandelsgeschäft nicht bieten kann. Der stationäre Handel ist durch die benötigten Lager- und Ladenflächen im Gegensatz zum Onlinehandel beschränkt.
- **Rund-um-die-Uhr-Erreichbarkeit:** Für die Mehrheit der Verbraucher ist der Besuch eines stationären Ladengeschäfts für Home&Living-Produkte, das ihren Bedürfnissen entspricht, ein zeitaufwändiges Unterfangen. Mehr und mehr Menschen greifen deshalb auf Online-Shopping zurück, wie bereits in vorangegangenen Abschnitten beschrieben wurde. Dies führt zu einer Vereinfachung des Einkaufs von Home&Living-Produkten, was wiederum die Wahrscheinlichkeit, dass überhaupt ein Einkauf getätigt wird, erhöht.
- **Verbesserte Logistik und Zahlungsmethoden:** Die Verbesserung der Qualität von Lieferdienstleistungen und Zahlungsmethoden sind entscheidende Treiber der positiven Entwicklung des eCommerce. Durch eine zunehmend größere Entscheidungsfreiheit der Konsumenten bei der Wahl ihrer Liefer- und Zahlungsmethoden wird das Einkaufen via Onlinehandel immer bequemer, erhöht die Kundenzufriedenheit und steigert letztlich die Wiederholungskaufrate. Zwar ist Westwing bereits hervorragend im Bereich Liefer- und Zahlungsoptionen positioniert, dennoch ist dies ein Bereich, in dem weitere Chancen bestehen.
- **Wie bereits erwähnt, werden mehr und mehr B2C („Business to Consumer“)-Transaktionen online getätigt. Dementsprechend nimmt das Verbrauchervertrauen in Online-Einkäufe zu. Dieser Trend begann zunächst etwa in den Märkten für Büchern und Mode, ist aber inzwischen auch im Home&Living-Markt angekommen, was Westwing große Chancen eröffnet.**

- Zunehmende Zahl an Kunden: Online-Shopping-Angebote waren zunächst an jüngere Generationen gerichtet. Jedoch wandelt sich dieser Trend, da auch ältere Generationen zunehmend Vertrauen in Onlinegeschäfte aufbauen und zu einer immer wichtigeren Kundengruppe von Westwing werden. Westwing erwartet, dass dieser Trend anhält. Das allgemein zunehmende Vertrauen in Onlinegeschäfte wird zu einer ansteigenden Zahl an Kunden im Commerce führen und sich letztlich auch auf Westwings potenzielle Kundenbasis auswirken.

4.3.2 Strategische und operative Chancen

Private Label

Neben den Produkten zahlreicher Lieferanten bietet Westwing auch eine wachsende Anzahl an eigens für Westwing hergestellten und mit eigenen Markennamen versehenen Produkten an. Private-Label-Produkte sind ein Bereich, in dem Westwing erhebliches Wachstumspotenzial sieht. Derzeit ist der Konzern dabei, die Entwicklung von Private Label aktiv weiter aufzubauen und zu gestalten. Private Label ist so konzipiert, dass der komplette Einkaufsvorgang zentral abläuft und anschließend die Produkte innerhalb des Konzerns verkauft werden.

Das Management sieht zwei wesentliche Vorteile im Private-Label-Geschäft:

- Private Label gibt dem Konzern die Möglichkeit, Aspekte wie Design, Verpackung, Preis, Qualität und Branding der Ware noch stärker selbst zu beeinflussen. Westwing ist in direktem Kontakt mit den Produzenten und stimmt Produktdesigns sowie Materialien eng mit ihnen ab. So wird die Erstellung einzigartiger Angebote für die Kunden auf der Website möglich.
- Darüber hinaus sind die Bruttomargen im Bereich Private Label in der Regel höher als für reguläre Produkte anderer Lieferanten, da keine Zwischenhändler involviert sind.

Westwings Private-Label-Team treibt das Geschäft mit Private-Label-Produkten aus der Konzernzentrale in München heraus voran.

Markenpflege

Westwing ist DIE beliebte Lifestyle-Marke im Bereich Home&Living-eCommerce. Das Management sieht den steigenden Wiedererkennungswert seiner Marke als einen wichtigen Faktor für langfristigen Unternehmenserfolg. Durch gezielte Markenpflege, PR, Content-Erstellung, Social Media und sorgfältig ausgewählten Marketingmaßnahmen, positioniert sich Westwing als eine beliebte Marke, die Vertrauen, Persönlichkeit und uneingeschränktes Stilbewusstsein transportiert. Im Gegensatz zu anderen Märkten, wie beispielsweise dem Modemarkt, in dem die Kunden im Wesentlichen auf die Herstellermarken fokussiert sind, spielen im Home&Living-Bereich die Händlermarken eine zunehmende Rolle. Dies ist eine Folge des stark fragmentierten Home&Living-Markts, in dem Herstellermarken häufig nicht die entscheidende Rolle bei Kaufentscheidungen spielen.

Mobile eCommerce

eCommerce wächst insgesamt mit einer großen Geschwindigkeit, der Teilbereich des mobilen eCommerce wächst jedoch sogar noch schneller. Westwing versteht darunter das Geschäft auf mobilen Endgeräten statt auf PCs oder anderen stationären Geräten. Das Management ist der Überzeugung, dass eine wachsende Anzahl an Transaktionen über mobile Endgeräte abgewickelt werden, da die Konsumenten die Möglichkeit schätzen jederzeit und überall online einkaufen zu können.

Westwing ist durch Smartphone- und Tablet-optimierte Websites sowie dedizierte Apps für iPhone, iPad und Android sehr gut für diesen Trend gerüstet. Dies wurde von den Kunden so gut aufgenommen, dass per Dezember 2017 bereits über 56% der Bestellungen über mobile Endgeräte abgewickelt wurden.

Margenverbesserung

Eine weitere Chance für Westwing besteht in der Verbesserung der Margen. Ausgehend von der Situation, dass Westwing noch ein relativ junges Unternehmen ist und permanent an der Verbesserung der Prozesse und Infrastruktur arbeitet, geht das Management davon aus, Prozesse effizienter gestalten und damit höhere Margen erzielen zu können. Neben anderen Faktoren werden typischerweise Verbesserungspotenziale durch die Identifikation bewährter interner Abläufe innerhalb der Unternehmensgruppe, die Adaption erfolgreicher Marktpraktiken sowie dem Lernen von vergleichbaren Unternehmen erwartet.

Spezifische Bereiche zur Margenverbesserung sind die folgenden, nicht abschließend genannten Punkte:

- **Lieferanten-Key-Account-Management:** Westwing wird die gute Zusammenarbeit mit seinen Lieferanten weiter fördern, um so die operativen Prozesse und die Einkaufskonditionen zu verbessern.
- **Produktmix und Preispolitik:** Der richtige Produktmix ist wichtig und Westwing hinterfragt sich immer wieder selbst, um die Kundenansprache und -zufriedenheit weiter zu verbessern und so attraktive Margen beizubehalten. Zugleich erwachsen aus einer intelligenten Preisfestsetzung weitere Chancen.
- **Logistikprozesse:** Westwing hat in seinen sieben großen Märkten Logistikzentren eröffnet und bereits in vier davon eine auf die eigenen Bedürfnisse zugeschnittene Warenbestandssoftware eingeführt. Für die übrigen wird die Einführung momentan vorbereitet. Dies zeigt, dass Westwing große Fortschritte in seinen Logistikprozessen gemacht hat. Daneben bestehen weiterhin Möglichkeiten zur Verbesserung von Kundenerfahrung und Marge. Aufgrund der Tatsache, dass alle großen Märkte mit einem lokalen Logistiknetzwerk ausgestattet sind (inkl. Lager und Mitarbeiter), wird in Zukunft die Fixkostendegression zur Margenverbesserung eine wesentliche Rolle spielen.
- **Skaleneffekte:** Ein wesentlicher Faktor in der Verbesserung der Margen liegt in der Nutzung von Skaleneffekten. Bei steigenden Umsätzen werden diese sowohl in der Logistik als auch in anderen Bereichen sichtbar, da Kosten unterproportional zum Umsatzwachstum ansteigen werden.

5. Prognosebericht für den Westwing-Konzern

Das Management schätzt die Entwicklung der finanziellen und wirtschaftlichen Position von Westwing sowie das Marktumfeld im Geschäftsjahr 2017 insgesamt positiv ein. Kerninitiativen für eine nachhaltige EBITDA-Profitabilität wurden erfolgreich abgeschlossen. Nach einem vergleichsweise schwächeren ersten Halbjahr 2017 hat das Unternehmen im zweiten Halbjahr wieder an Geschwindigkeit aufgenommen, das Jahr insgesamt wie prognostiziert abgeschlossen und dabei deutlich verbesserte, operative Profitabilitätskennzahlen erreicht. Westwing hat sich als erfolgreiches, integriertes Home & Living-Unternehmen bewährt und Westwing als bekannte und beliebte Lifestyle-Marke auf dem Markt etabliert.

Der Konzern ist angemessen finanziert und hat solide Strukturen und Prozesse aufgebaut, die die Grundlage für zukünftiges Wachstum darstellen und den Weg zur Profitabilität ebnen. Wie im Vorjahr war das vierte Quartal auf Konzernebene in Bezug auf das operative Ergebnis (bereinigtes EBITDA¹³) und den Free Cashflow positiv, teilweise unterstützt durch die Saisonalität zum Jahresende. Das Management geht davon aus, dass Westwing an den Verbesserungen in den wesentlichen KPIs in 2018 weiter anknüpfen können wird.

Es wird davon ausgegangen, dass der Online-Home & Living-Markt sich in 2018 weiter positiv entwickelt. Das Management stützt seine Einschätzung dabei auf die Beobachtung der relevanten geografischen Märkte in den letzten Jahren. Darüber hinaus erwartet das Management eine weitere Verlagerung des Home&Living-Markts von offline zu online.

Westwing hat eine einzigartige Wettbewerbsposition in all seinen Märkten und eine starke Position im immer wichtiger werdenden mobilen Vertriebskanal. Der Anteil der Bestellungen über das mobile Internet erreichte bereits 56%. Das Management erwartet, dass sich dies in fortgesetztem Wachstum niederschlagen wird.

Für das Jahr 2018 plant Westwing weitere Verbesserungen.

Um dies zu erreichen, wird der Schwerpunkt auf die folgenden Bereiche gesetzt:

- Ausweitung des erfolgreichen Geschäftsmodells von der DACH-Region auf die internationalen Westwing-Märkte: Produktangebot auf stetig hohem Niveau und die Einführung von neuen, frischen und attraktiven Marken.
- Erhöhung des Anteils von Private-Label-Produkten, bei denen Westwing das Design beeinflussen und hohe Margen erzielen kann.
- Investitionen in die Wachstumsplattformen im Bereich Marketing sowie in Technologie und Infrastruktur.

Für 2018 erwartet das Management eine leicht höhere Umsatzsteigerung im Vergleich zu der von 2017; der Anstieg soll wieder einen hohen einstelligen bis niedrigen zweistelligen Prozentwert auf vergleichbarer Basis erreichen.

Es wird davon ausgegangen, dass das Gross Merchandize Volume („GMV“) und die Anzahl der Bestellungen insgesamt im Einklang mit dem Umsatz ansteigen werden. Der durchschnittliche Bestellwert soll auf einem ähnlichen Level wie 2017 liegen, weil der Umsatzanstieg primär durch einen höheren Bestellwert der Bestandskunden und einer Erhöhung der Kundenbasis erreicht werden soll.

Die Grundlage für die weitere Stärkung der KPIs sollen höhere Umsätze sowie eine Stärkung der Deckungsbeiträge bilden. Trotz des Fokus auf Profitabilität wird das Management auch weiterhin in strategische Prioritäten wie Technologie und Marke investieren.

¹³ EBITDA vor anteilsbasierter Vergütung dient als Kennzahl, um eine bessere Darstellung der zu Grunde liegenden Geschäftsentwicklung zu ermöglichen.

Die Geschäftsführung geht davon aus, dass die operativen Kosten im Jahr 2018 durch den operativen Cashflow, Kreditlinien sowie mögliche weitere Zahlungsmittelzuflüsse gedeckt werden können. Die Entwicklung des Free Cashflows (d.h. die Summe aus den Cashflows aus operativer und Investitionstätigkeit) wird die erwartete Verbesserung sowie eine relativ konstante Investitionstätigkeit widerspiegeln.

Das Management ist überzeugt, dass Westwing die notwendigen operativen und finanziellen Ressourcen besitzt, um die für das Jahr 2018 geplante Entwicklung zu erreichen.

München, den 11. Mai 2018

Stefan Smalla
Geschäftsführer
Westwing Group GmbH

Dr. Dr. Florian Drabeck
Geschäftsführer
Westwing Group GmbH