

The background features a complex, abstract geometric pattern of blue and white lines on a black background. The lines are arranged in a way that creates a sense of depth and movement, with some lines appearing to recede into the distance while others appear to come forward. The pattern is composed of various line styles, including solid, dashed, and dotted lines, and is centered around a large, stylized 'H' shape.

HUGO BOSS

NEUNMONATSBERICHT
JANUAR – SEPTEMBER 2013

INHALT

1

AN UNSERE AKTIONÄRE

Brief des Vorstandsvorsitzenden **S. 4**
Konzernkennzahlen **S. 6**
HUGO BOSS am Kapitalmarkt **S. 7**

2

KONZERNZWISCHENLAGEBERICHT

Konzernumsatz- und Ertragslage **S. 10**

- Gesamtwirtschaftliche Lage **S. 10**
- Branchenentwicklung **S. 11**
- Umsatzlage **S. 12**
- Ertragslage **S. 16**

Ergebnisentwicklung der Geschäftssegmente **S. 19**

- Europa **S. 19**
- Amerika **S. 20**
- Asien/Pazifik **S. 21**
- Lizenzen **S. 22**

Vermögens- und Finanzlage **S. 23**

- Bilanzstruktur und Bilanzkennzahlen **S. 23**
- Vermögenslage **S. 24**
- Finanzlage **S. 26**
- Investitionen **S. 27**

Risiko- und Chancenbericht **S. 28**

Nachtrags- und Prognosebericht **S. 29**

- Nachtragsbericht **S. 29**
- Prognosebericht **S. 29**

Zusammenfassende Aussage über die Ertrags-,
Vermögens- und Finanzlage **S. 33**

3

KONZERNZWISCHENABSCHLUSS

Konzern- Gewinn- und Verlustrechnung **S. 35**
Konzerngesamtergebnisrechnung **S. 36**
Konzernbilanz **S. 37**
Eigenkapitalveränderungsrechnung **S. 38**
Kapitalflussrechnung **S. 39**
Verkürzter Konzernanhang **S. 40**
Versicherung der gesetzlichen Vertreter **S. 54**

4

WEITERE ANGABEN

Zukunftsgerichtete Aussagen **S. 56**
Finanzkalender **S. 56**
Kontakte **S. 56**

AN UNSERE AKTIONÄRE

1

BRIEF DES VORSTANDSVORSITZENDEN

**Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,
sehr geehrte Damen und Herren,**

HUGO BOSS hat im bisherigen Jahresverlauf ein solides profitables Wachstum erzielt. Der Umsatz wuchs um 3%. Unter Herausrechnung negativer Effekte aus Wechselkursveränderungen stieg der Umsatz um 4%. Das operative Ergebnis (EBITDA vor Sondereffekten) lag ebenfalls 4% im Plus.

Das Unternehmen ist der herausfordernden gesamtwirtschaftlichen Lage und einem schwierigen Einzelhandelsumfeld in vielen wichtigen Märkten konsequent begegnet. Der klare Fokus auf den Ausbau des eigenen Einzelhandels und die Steigerung seiner Produktivität zahlte sich in Form zweistelliger Umsatzzuwächse in diesem Vertriebskanal eindeutig aus. Im Großhandelsbereich beeinflusste hingegen die verhaltene Nachfrage der Endkonsumenten, mit der sich viele unserer Handelspartner konfrontiert sehen, unsere Umsatzentwicklung.

Umso bemerkenswerter sind unsere Erfolge beim Management unserer Vorräte. Der Ausbau unserer IT-Infrastruktur, der die Transparenz der Warenflüsse im Unternehmen weiter gesteigert hat, und die in den vergangenen Jahren intensiv vorangetriebene Flexibilisierung unserer Beschaffungsaktivitäten zeigen hier eindeutig positive Effekte. Noch nie war der kurzfristige Kapitaleinsatz des Unternehmens gemessen am Umsatz so niedrig wie heute.

Das gute Vorratsmanagement versetzt uns außerdem in die Lage, die Wertigkeit unseres Angebots auch preislich konsequent abzubilden. Die starke Rohertragsmargenentwicklung in den ersten neun Monaten ist dafür ein eindeutiger Beleg. Wir unterstützen damit die Aufwertung unserer Marken ungeachtet der schwierigen Rahmenbedingungen. Mit der nun auch für den Kunden sichtbaren Integration von BOSS Selection in die Kernmarke BOSS haben wir die modische Spitze unseres Angebots gestärkt und das Profil von BOSS im hochpreisigen Segment geschärft. Die Resonanz von Seiten unserer Kunden und Handelspartner war so positiv, dass wir davon ausgehen, zukünftig einen deutlich größeren Anteil unseres Gesamtumsatzes in diesem Segment erzielen zu können.

Einhergehend mit der Aufwertung des Produkts optimieren wir auch die Präsentation von HUGO BOSS im Mehrmarkenumfeld. In den letzten Monaten haben wir knapp 70 HUGO BOSS Shop-in-Shops übernommen, die bislang von unseren Handelspartnern unabhängig betrieben wurden. Der Schwerpunkt der Übernahmen lag dabei in den USA, wo wir das Konzessionsmodell erstmalig umgesetzt haben, und in Deutschland. In renommierten Warenhäusern wie dem KaDeWe in Berlin entspricht das Markenerlebnis nun sehr weitgehend dem in unseren eigenen Stores.

Mittel- und langfristig sehen wir in der zunehmenden Kontrolle unserer Distribution in Kooperation mit Handelspartnern attraktive Wachstumschancen. Auch kurzfristig werden Übernahmen unsere Umsatzentwicklung unterstützen. Für den restlichen Jahresverlauf gehen wir von einer deutlich anziehenden Umsatz- und Ergebnisdynamik aus. Diese Entwicklung reflektiert einerseits die veränderte Saisonalität unseres Geschäftsmodells. Mit dem steigenden Umsatzanteil des eigenen Einzelhandels wächst die Bedeutung des vierten Quartals für die Entwicklung unserer Jahresergebnisse. Andererseits sollte sich der jüngst beobachtete, positive Trend insbesondere in Europa, unserer wichtigsten Einzelregion im Konzern, fortsetzen und das flächenbereinigte Wachstum im eigenen Einzelhandel weiter unterstützen. Wir sind dementsprechend zuversichtlich, den währungsbereinigten Konzernumsatz und das operative Ergebnis jeweils zwischen 6% und 8% steigern zu können.

Ihr



Claus-Dietrich Lahrs

Vorsitzender des Vorstands

KONZERNKENNZAHLEN

	Jan. – Sep. 2013	Jan. – Sep. 2012 ¹	Veränderung in %	3. Quartal 2013	3. Quartal 2012	Veränderung in %
Konzernumsatz (in Mio. EUR)	1.783,1	1.738,5	3	657,9	646,3	2
Umsatz nach Segmenten						
Europa inkl. Naher Osten/Afrika	1.091,4	1.050,5	4	423,1	398,3	6
Amerika	405,9	399,7	2	143,0	151,9	-6
Asien/Pazifik	246,9	250,2	-1	77,8	81,8	-5
Lizenzen	38,9	38,1	2	14,0	14,3	-2
Umsatz nach Vertriebskanälen						
Großhandel	836,1	911,2	-8	323,4	359,8	-10
Konzerner eigener Einzelhandel	908,1	789,2	15	320,5	272,2	18
Lizenzen	38,9	38,1	2	14,0	14,3	-2
Ertragslage (in Mio. EUR)						
Rohertrag	1.134,7	1.061,7	7	417,9	388,7	8
Rohertragsmarge in %	63,6	61,1	250 bp	63,5	60,1	340 bp
EBITDA	404,0	389,0	4	173,8	162,9	7
EBITDA vor Sondereffekten	407,4	391,7	4	173,1	165,4	5
Bereinigte EBITDA-Marge in % ²	22,8	22,5	30 bp	26,3	25,6	70 bp
EBIT	337,4	331,6	2	150,5	142,8	5
Auf die Anteilseigner entfallendes Konzernergebnis	244,7	237,7	3	110,9	103,6	7
Vermögenslage und Kapitalstruktur (in Mio. EUR)						
Kurzfristiges operatives Nettovermögen	455,0	510,0	-11			
Langfristige Vermögenswerte	605,2	533,3	13			
Eigenkapital	667,2	571,9	17			
Eigenkapitalquote in %	46,8	39,3				
Bilanzsumme	1.425,5	1.454,8	-2			
Finanzlage und Dividende (in Mio. EUR)						
Free Cashflow	105,2	102,1	3	62,1	52,6	18
Nettoverschuldung (zum 30. September)	181,9	249,9	-27			
Investitionen	142,2	87,5	63	59,9	46,5	29
Abschreibungen	66,6	57,4	16	23,3	20,1	16
Finanzierungsstärke (zum 30. September) ³	0,3	0,5	-35			
Dividendenausschüttung	215,3	199,1	8			
Weitere Erfolgsfaktoren						
Mitarbeiter (30. September)	12.200	11.484	6			
Personalaufwand (in Mio. EUR)	354,7	330,6	7	112,2	110,2	2
Anzahl konzerner eigener Einzelhandelsgeschäfte	992	791		91	82	
Aktien (in EUR)						
Ergebnis je Aktie	3,55	3,44	3	1,61	1,50	7
Schlusskurs (30. September)	95,62	68,50	40	95,62	68,50	40
Aktienanzahl in Stück (30. September)	70.400.000	70.400.000		70.400.000	70.400.000	

¹ Einige dargestellte Beträge weichen aufgrund vorgenommener Anpassungen von den im Vorjahr berichteten Werten ab (zu Einzelheiten siehe verkürzter Konzernanhang, Textziffer 2 // Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden).

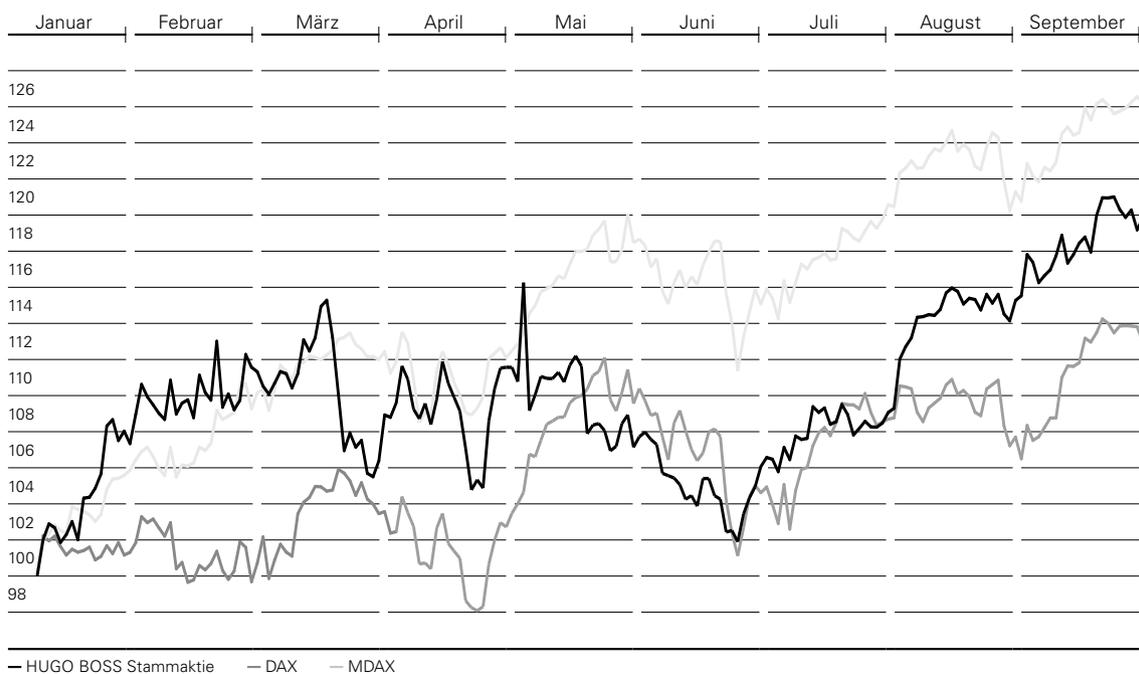
² EBITDA vor Sondereffekten/Umsatz.

³ Nettoverschuldung/EBITDA vor Sondereffekten und Aufwendungen für das „Stock Appreciation Rights Program“ der letzten 12 Monate.

HUGO BOSS AM KAPITALMARKT

Die deutschen Aktienindizes verbuchten in den ersten neun Monaten des Jahres 2013 deutliche Kursgewinne. So kletterten DAX und MDAX nach zwischenzeitlichen Korrekturphasen im Jahresverlauf bis Ende September auf neue historische Höchststände. Auch die HUGO BOSS Aktie entwickelte sich im Jahresverlauf positiv und legte vor allem im dritten Quartal deutlich zu.

01|01 INDIZIERTE KURSENTWICKLUNG (Index: 31. Dezember 2012 = 100)



Deutsche Aktienmärkte erreichen im dritten Quartal neue Höchststände

Nach der insgesamt positiven Entwicklung im ersten Halbjahr konnten die deutschen Aktienindizes im dritten Quartal deutlich zulegen und stiegen bis Ende September auf neue Allzeithochs. Unterstützt wurde diese Entwicklung dabei von der weltweiten Verbesserung konjunktureller Frühindikatoren, anziehenden Übernahme-Aktivitäten, sowie der Zusage der europäischen und amerikanischen Zentralbanken, an ihrer expansiven Geldpolitik festzuhalten. Gegenwind für die Aktienmärkte kam im dritten Quartal vor allem aus den USA, wo sich bis Ende September noch keine Lösung im erneut aufflammenden Haushaltsstreit abgezeichnet hatte, sowie aus Italien, wo die Regierungskrise den Fortgang der politischen und wirtschaftlichen Reformen in Frage stellte.

HUGO BOSS Aktie verzeichnet im dritten Quartal deutliche Kursgewinne

Die HUGO BOSS Stammaktie konnte nach einer zwischenzeitlichen Korrekturphase im Mai und Juni im dritten Quartal 2013 deutliche Kursgewinne verbuchen. Insbesondere im Anschluss an die Veröffentlichung der Halbjahresergebnisse Ende Juli, bei der die Unternehmensziele für das Jahr 2013 bestätigt wurden, legte die Aktie deutlich zu. Rückenwind kam zudem von der allgemein positiven Stimmung an den Börsen sowie der sich abzeichnenden konjunkturellen Erholung in Europa, dem größten Absatzmarkt des Konzerns. So stieg die Aktie bis Ende September auf einen neuen historischen Höchststand von 96,55 EUR. Am Ende des Berichtszeitraums notierte die HUGO BOSS Stammaktie bei 95,62 EUR. Dies entspricht einem Plus von 20% im Vergleich zum Schlusskurs 2012 von 79,80 EUR.

DAX und vor allem **MDAX** gewannen in den ersten neun Monaten 2013 ebenfalls hinzu. Insgesamt stiegen DAX und MDAX zwischen Januar und September um 13% beziehungsweise 26%. Auch die Aktien von Unternehmen in der Mode- und Luxusgüterindustrie verzeichneten im bisherigen Jahresverlauf 2013 im Schnitt Kursgewinne. So stieg der **MSCI World Textile Apparel & Luxury Goods Index**, der die Kursentwicklung der im Bekleidungs- und Luxusgüterbereich tätigen Unternehmen abbildet, in den ersten neun Monaten um 21%.

Die im MDAX notierte HUGO BOSS Stammaktie entwickelte sich in den ersten neun Monaten damit leicht schwächer als ihr direkter Vergleichsindex beziehungsweise ähnlich wie die Aktien der Unternehmen in der Mode- und Luxusgüterindustrie. Die Performance des deutschen Leitindex DAX konnte die HUGO BOSS Aktie deutlich übertreffen.

Gewichtung der HUGO BOSS Aktie im MDAX steigt

In der Rangliste der Deutschen Börse belegte die **HUGO BOSS Stammaktie** Ende September 2013 den 11. Platz im MDAX auf Basis der Freefloat-bereinigten Marktkapitalisierung (31. Dezember 2012: Platz 15). Bezogen auf das Handelsvolumen rangierte die HUGO BOSS Stammaktie auf dem 5. Platz (31. Dezember 2012: Platz 8). Damit betrug die Gewichtung der HUGO BOSS Aktie im MDAX Ende September 2,9% (31. Dezember 2012: 2,1%). Durchschnittlich wurden in den ersten neun Monaten 2013 pro Tag 151.088 Stammaktien auf XETRA gehandelt. In den ersten neun Monaten 2012 betrug der Durchschnitt der täglich gehandelten Stamm- und Vorzugsaktien 154.199 Aktien. Seit der Zusammenlegung der Aktiengattungen am 18. Juni 2012 werden nur noch Stammaktien gehandelt.

Stimmrechtsmitteilungen nach § 21 WpHG und § 25 a WpHG

Nach § 21 WpHG sind Aktionäre verpflichtet, bei Über- oder Unterschreiten bestimmter Meldeschwellen die Höhe ihrer Stimmrechtsanteile zu melden. Die Meldeschwellen liegen bei 3%, 5%, 10%, 15%, 20%, 25%, 30%, 50% und 75%. Im Berichtszeitraum 1. Januar bis 30. September 2013 erhielt die Gesellschaft keine solche Mitteilung.

Am 24. Januar 2013 wurde die HUGO BOSS AG gemäß § 25 a WpHG von der Mediobanca – Banca di Credito Finanziario S.p.A., Mailand, Italien darüber informiert, dass sie keine Finanz- oder sonstigen Instrumente mehr hält, die einen Erwerb von Stimmrechten ermöglichen könnten.

Die Gesellschaft hat diese Meldung im Wortlaut auf ihrer Unternehmens-Website www.group.hugoboss.com in der Investor Relations-Rubrik unter „Mitteilungen“ veröffentlicht.

Unveränderte Aktionärsstruktur im dritten Quartal

Nach der Platzierung von 7 Millionen HUGO BOSS Stammaktien durch den Mehrheitsaktionär Permira am 3. Mai 2013 gestaltete sich die Aktionärsstruktur der HUGO BOSS AG zum 30. September 2013 wie folgt: 55,62% der Aktien befinden sich über die Red & Black Holding GmbH im Besitz der Permira Holdings Limited (31. Dezember 2012: 65,56%), 1,97% des Kapitals werden von der HUGO BOSS AG als eigene Aktien gehalten (31. Dezember 2012: 1,97%). Die restlichen 42,41% der Aktien befinden sich im Streubesitz (31. Dezember 2012: 32,47%).

Meldepflichtiges Wertpapiergeschäft nach § 15 a WpHG

Im Berichtszeitraum 1. Januar bis 30. September 2013 wurde der Gesellschaft von Vorstand und Aufsichtsrat nach § 15 a WpHG ein meldepflichtiges Wertpapiergeschäft in den Aktien der Gesellschaft gemeldet. Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats halten insgesamt weniger als 1% der von der HUGO BOSS AG ausgegebenen Aktien.

Meldepflichtige Wertpapiergeschäfte werden auf der Unternehmens-Website www.group.hugoboss.com in der Investor Relations-Rubrik unter „Mitteilungen“ veröffentlicht.

The background features a complex, abstract pattern of white lines and dots on a black field. The lines are of varying lengths and orientations, some parallel and some intersecting, creating a sense of depth and movement. The dots are arranged in small clusters and along the lines, adding to the intricate texture of the design.

KONZERNZWISCHENLAGEBERICHT

2

KONZERNUMSATZ- UND ERTRAGSLAGE

GESAMTWIRTSCHAFTLICHE LAGE

Makroökonomisches Umfeld hellt sich im Jahresverlauf leicht auf

Nach der allgemein enttäuschenden Entwicklung der Weltwirtschaft im ersten Halbjahr hellte sich das makroökonomische Umfeld im dritten Quartal leicht auf. So zeichneten sich insbesondere in Europa erste Indikatoren für eine allmähliche Stabilisierung der wirtschaftlichen Entwicklung ab. Belastet wurde die Weltwirtschaft in den ersten neun Monaten allerdings weiter von Unsicherheiten rund um die Euro-Schuldenkrise, dem drohenden Zahlungsausfall der USA sowie einer anhaltend schwachen Konjunktur in den Schwellenländern. Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen für den HUGO BOSS Konzern blieben daher weiter anspruchsvoll.

Zeichen für leichte Stabilisierung der europäischen Wirtschaft

Das wirtschaftliche Umfeld in **Europa** gestaltete sich in den ersten neun Monaten 2013 weiter schwierig. In den vergangenen Monaten wiesen aber erste Indikatoren wie sinkende Arbeitslosenzahlen, ein sich allmählich aufhellendes Konsumklima sowie eine wieder anziehende Exporttätigkeit auf eine allmähliche Stabilisierung hin. Belastet wurde die europäische Wirtschaft nach wie vor von der Umsetzung staatlicher Sparmaßnahmen sowie einem weiter zurückhaltenden Privatkonsum vor allem in den südeuropäischen Ländern, sodass die EZB unverändert an ihrer expansiven Geldpolitik zur Stützung der Wirtschaft festhielt.

Amerikanische Wirtschaft wächst weiter moderat

Dank einer positiven Entwicklung auf dem Arbeitsmarkt, im Immobiliensektor sowie im Einzelhandel wies die **US amerikanische Wirtschaft** in den ersten neun Monaten ein moderates Wachstum auf. Trotz der in den vergangenen Monaten beobachteten leichten Konjunkturaufhellung wurde die amerikanische Wirtschaft allerdings weiter von den durch die hohe Staatsverschuldung notwendigen Haushaltskürzungen belastet. Die Fed entschied daher, als Stützungsmaßnahme ihre expansive Geldpolitik weiter fortzusetzen. Die Wirtschaft in **Lateinamerika** sah sich in den letzten Monaten mit einem schwieriger werdenden makroökonomischen Umfeld konfrontiert. Besonders betroffen waren dabei die Kernmärkte Brasilien, Mexiko und Argentinien.

Uneinheitliche Entwicklung der Wirtschaft in Asien

Die **asiatische Wirtschaft** litt in den ersten neun Monaten des Jahres 2013 unter der weltweit schwachen Auslandsnachfrage, der hohen Verschuldung im Privatsektor sowie Überhitzungstendenzen an den Immobilienmärkten und enttäuschte mit im historischen Vergleich geringen Wachstumsraten. In China führten die fiskalpolitischen Maßnahmen der Regierung noch nicht zu einer Beschleunigung des Wachstumstempos gegenüber dem Vorjahr. Allerdings stabilisierten sich die Konjunkturindikatoren gegen Ende des Berichtszeitraums. Die japanische Wirtschaft entwickelte sich hingegen in den ersten neun Monaten 2013 robust. Gestützt wurde das Wachstum von der stark expansiven Geldpolitik der japanischen Notenbank. In Australien zeichnete sich im Jahresverlauf kein Anziehen des Wirtschaftswachstums ab und das Konsumklima blieb weiter schwach.

BRANCHENENTWICKLUNG

Premium- und Luxusgüterindustrie entwickelte sich stärker als Gesamtwirtschaft

Der positive Wachstumstrend der weltweiten Premium- und Luxusgüterbranche blieb im laufenden Geschäftsjahr trotz herausfordernder gesamtwirtschaftlicher Rahmenbedingungen in vielen wichtigen Märkten bestehen. Insgesamt verzeichnete die Branche ein stärkeres Wachstum als die Gesamtwirtschaft.

In **Europa** gestaltete sich das Konsumumfeld aufgrund der schwachen gesamtwirtschaftlichen Entwicklung insgesamt schwierig. Das solide Wachstum der osteuropäischen Märkte konnte die unverändert schwächeren Entwicklungen in West- und vor allem Südeuropa teilweise kompensieren. Besonders in den Metropolregionen West- und Südeuropas unterstützte zudem die Nachfrage von Touristen das Marktwachstum. Trotz der in den vergangenen Monaten etwas schwächeren Entwicklung der US-Warenhäuser konnte die Premium- und Luxusgüterbranche in **Amerika** im Jahresverlauf insgesamt weiter zulegen. Gestützt wurde das Wachstum von der unverändert positiven Konsumstimmung im relevanten Marktsegment und der wachsenden Nachfrage von Touristen in den amerikanischen Metropolen. Die Nachfrage nach Premium- und Luxusgüterprodukten in **Asien** blieb im Jahresverlauf 2013 verhalten. Insbesondere in China sorgten das niedrigere gesamtwirtschaftliche Wachstum und Unsicherheiten infolge des Regierungswechsels für ein im Vergleich zu den Vorjahren weiterhin nur mäßiges Branchenwachstum. Hongkong und Macau entwickelten sich dabei im Schnitt etwas besser als das chinesische Festland. Überraschend positive Daten kamen hingegen aus Japan, wo die Branche von einem gestiegenen Konsumentenvertrauen sowie einer wechselkursbedingten Verlagerung des Konsums ins Inland profitierte.

UMSATZLAGE

UMSATZENTWICKLUNG

HUGO BOSS steigerte Umsatz währungsbereinigt um 4%

HUGO BOSS erzielte in den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres 2013 einen **Konzernumsatz** in Höhe von 1.783 Mio. EUR. Damit lag die Umsatzentwicklung in Konzernwährung um 3% über dem Niveau des Vergleichszeitraums (Vorjahr: 1.739 Mio. EUR). In lokalen Währungen verzeichnete HUGO BOSS einen Umsatzanstieg von 4% gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Ein zweistelliges Umsatzwachstum im konzerneigenen Einzelhandel konnte ein rückläufiges Geschäft im Großhandelskanal mehr als kompensieren. Übernahmen bisher durch Großhandelspartner geführter Verkaufsflächen bewirkten zudem eine Umsatzverschiebung vom Großhandelsgeschäft hin zum konzerneigenen Einzelhandel.

UMSATZ NACH REGIONEN

(in Mio. EUR)

	Jan. – Sep. 2013	in % des Umsatzes	Jan. – Sep. 2012	in % des Umsatzes	Veränderung in %	währungs- bereinigte Veränderung in %
Europa ¹	1.091,4	61,2	1.050,5	60,4	4	5
Amerika	405,9	22,8	399,7	23,0	2	4
Asien/Pazifik	246,9	13,8	250,2	14,4	-1	4
Lizenzen	38,9	2,2	38,1	2,2	2	2
GESAMT	1.783,1	100,0	1.738,5	100,0	3	4

¹ Inklusive Naher Osten und Afrika.

Währungsbereinigter Umsatzanstieg in allen Regionen

Der Umsatz in der **Region Europa** inklusive Naher Osten und Afrika konnte in den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres 2013 in Berichtswährung um 4% auf 1.091 Mio. EUR gesteigert werden (Vorjahr: 1.051 Mio. EUR). Dies entspricht einem Anstieg in lokalen Währungen von 5%. Wesentlicher Einflussfaktor war das Umsatzwachstum in den Märkten Frankreich und Großbritannien. In der **Region Amerika** stieg der Umsatz in Berichtswährung um 2% auf 406 Mio. EUR (Vorjahr: 400 Mio. EUR). In lokalen Währungen wurde im Berichtszeitraum ein Umsatzzuwachs von 4% verzeichnet. Dazu trug neben den USA insbesondere der mittel- und südamerikanische Markt bei. Der Umsatz in der **Region Asien/Pazifik** lag in Berichtswährung mit 247 Mio. EUR 1% unter dem Vorjahresniveau (Vorjahr: 250 Mio. EUR). In lokalen Währungen erhöhte sich der Umsatz hingegen um 4% gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Alle Märkte der Region konnten währungsbereinigte Umsatzzuwächse verzeichnen.

UMSATZ NACH VERTRIEBSKANÄLEN

(in Mio. EUR)

	Jan. – Sep. 2013	in % des Umsatzes	Jan. – Sep. 2012	in % des Umsatzes	Veränderung in %	währungs- bereinigte Veränderung in %
Großhandel	836,1	46,9	911,2	52,4	-8	-7
Konzernerzeuger Einzelhandel	908,1	50,9	789,2	45,4	15	18
DOS	597,9	33,5	523,0	30,1	14	18
Outlet	268,1	15,0	233,7	13,4	15	17
Online	42,0	2,4	32,5	1,9	29	30
Lizenzen	38,9	2,2	38,1	2,2	2	2
GESAMT	1.783,1	100,0	1.738,5	100,0	3	4

Veränderte Auslieferungszyklen, schwieriges Marktumfeld und Übernahmen belasteten Umsatzentwicklung im Großhandelskanal

Die Umsätze im **Großhandelskanal** lagen nach Ablauf der ersten neun Monate des Geschäftsjahres 2013 in Berichtswährung um 8% unter dem Niveau des Vorjahres und summierten sich auf 836 Mio. EUR (Vorjahr: 911 Mio. EUR). Veränderte Auslieferungszyklen sowie ein schwieriges Marktumfeld führten zu einem währungsbereinigten Umsatzrückgang von 7% im Großhandelskanal. Des Weiteren verursachte die Übernahme bisher durch Großhandelspartner geführter Verkaufsflächen insbesondere in Spanien, den USA und China eine Umsatzverschiebung vom Großhandelsgeschäft hin zum konzerneigenen Einzelhandel. Das Replenishment, mit dem HUGO BOSS auf kurzfristige Nachfragesteigerungen der Handelspartner reagieren kann, wies in den ersten neun Monaten eine stabile Entwicklung auf.

Der Anteil des Großhandelskanals am Konzernumsatz verminderte sich von 52% in der Vergleichsperiode auf 47% im Berichtszeitraum.

Zweistelliges Wachstum im konzerneigenen Einzelhandel

Im **konzerneigenen Einzelhandel (Retail)** konnten wie bereits in den Vorjahren auch in den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres 2013 zweistellige Wachstumsraten erzielt werden. Vor allem die durch Neueröffnungen und Übernahmen vorangetriebene Expansion des Storenetzwerks führte im abgelaufenen Zeitraum zu einem Umsatzanstieg von 15% auf 908 Mio. EUR (Vorjahr: 789 Mio. EUR). Dies entspricht einem währungsbereinigten Umsatzwachstum in Höhe von 18%. Auf vergleichbarer Fläche lagen die Umsätze im konzerneigenen Einzelhandel in Konzernwährung auf dem Niveau der Vergleichsperiode, währungsbereinigt stiegen die Umsätze um 2%.

Der Anteil des konzerneigenen Einzelhandels am Konzernumsatz lag im Berichtszeitraum bei 51% (Vorjahr: 45%).

UMSATZ NACH EINZELHANDELSFORMATEN

Der Umsatz über **konzerneigene Einzelhandelsflächen (DOS)** konnte im Neunmonatszeitraum um 14%, währungsbereinigt um 18%, auf 598 Mio. EUR (Vorjahr: 523 Mio. EUR) gesteigert werden. Darin enthalten sind die Umsätze der eigenen freistehenden Einzelhandelsgeschäfte sowie die mit Konzessionspartnern erwirtschafteten Umsätze. Im Konzessionsmodell bewirtschaftet der Konzern eigenständig HUGO BOSS Shop-in-Shops auf der Fläche des Einzelhandelspartners. Die Optimierung der Sortimentsgestaltung, die Steigerung der Servicequalität und die Übernahme von Verantwortung für das Replenishment der Flächen stellen dabei wichtige Hebel zur Steigerung der Flächenproduktivität dar.

Die **Outletgeschäfte** konnten mit einem Umsatzwachstum in Konzernwährung von 15% auf 268 Mio. EUR zur positiven Umsatzentwicklung des konzerneigenen Einzelhandels in den ersten drei Quartalen 2013 beitragen (Vorjahr: 234 Mio. EUR). Dies entspricht einem währungsbereinigten Anstieg von 17%.

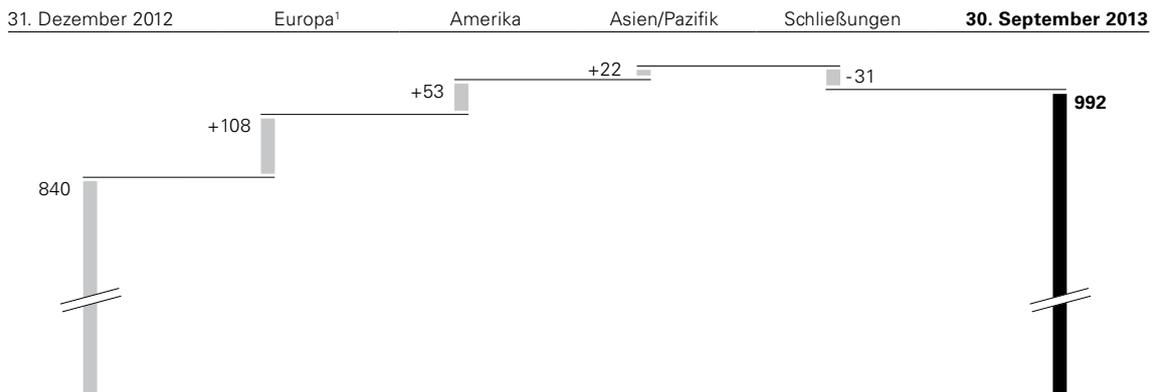
Die über den konzerneigenen **Online-Einzelhandel** erzielten Umsätze stiegen in den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres 2013 in Berichtswährung um 29% auf 42 Mio. EUR (Vorjahr: 32 Mio. EUR). Dies entspricht einem währungsbereinigten Umsatzwachstum von 30%.

ANZAHL KONZERNEIGENER EINZELHANDELSGESCHÄFTE

In den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres 2013 stieg die Gesamtzahl der eigenen **Einzelhandelsgeschäfte** um netto 152 auf 992 (31. Dezember 2012: 840).

Das konzerneigene Einzelhandelsnetzwerk wurde dabei insbesondere durch die **Übernahme** von 110 bisher von Großhandelspartnern betriebenen Einzelhandelsflächen gestärkt. Auf diese Weise konnte unter anderem das Konzessionsmodell in Spanien, den USA und Deutschland ausgeweitet werden. Gleichzeitig setzte der Konzern seine Expansionsstrategie mittels 73 organischer **Neueröffnungen** im Neunmonatszeitraum fort. Dem gegenüber stehen 31 Schließungen im gleichen Zeitraum.

02|01 ENTWICKLUNG DER KONZERNEIGENEN EINZELHANDELSGESCHÄFTE



¹ Inklusive Naher Osten und Afrika.

Insbesondere in der **Region Europa** wurde das Einzelhandelsnetzwerk mit der Übernahme von 63 bisher von Großhandelspartnern bewirtschafteter Einzelhandelsflächen sowie durch 45 Neueröffnungen weiter gestärkt. Dabei konnte der Konzern vor allem seine Präsenz in den Märkten Spanien und Deutschland ausbauen. Unter Berücksichtigung von sieben Schließungen ergibt sich ein Nettoanstieg um 101 auf nunmehr 570 eigene Einzelhandelsgeschäfte in der Region Europa (31. Dezember 2012: 469).

Die Anzahl konzerneigener Einzelhandelsgeschäfte in der **Region Amerika** erhöhte sich im Berichtszeitraum insbesondere aufgrund der Übernahme von 37 Shop-in-Shop-Einheiten eines U.S.-amerikanischen Großhandelspartners. Fünf Übernahmen freistehender Geschäfte sowie elf Neueröffnungen im selben Zeitraum führten unter Berücksichtigung von vier Schließungen zu einer Gesamtzahl von 196 eigenen Einzelhandelsgeschäften in dieser Region (31. Dezember 2012: 147).

Im Zuge der Expansion in der **Region Asien/Pazifik** wurden in den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres 2013 17 neue sowie fünf übernommene Geschäfte dem Storeportfolio hinzugefügt. Unter Berücksichtigung der Schließung von 20 meist kleineren Standorten in dieser Region ergibt sich eine Anzahl von 226 eigenen Einzelhandelsgeschäften zum Ende des Berichtszeitraums (31. Dezember 2012: 224).

LIZENZUMSATZ

Das Lizenzgeschäft entwickelte sich in den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres 2013 positiv. Die von Partnern hergestellten Produkte umfassen **Düfte, Brillen, Uhren, Kindermode, Mobile Accessories und Textilien für den Home-Bereich**. Der Umsatz mit externen Lizenznehmern stieg gegenüber dem Vergleichszeitraum um 2% auf 39 Mio. EUR (Vorjahr: 38 Mio. EUR). So konnten insbesondere bei den Umsätzen mit den Lizenznehmern für Brillen und Kindermode zweistellige Zuwachsraten verzeichnet werden. Auch die Umsätze mit dem Lizenznehmer für Düfte konnten im Vergleich zum Vorjahreszeitraum gesteigert werden.

UMSATZ NACH MARKEN

In den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres 2013 verzeichnete die Kernmarke **BOSS** ein Umsatzwachstum von 3% im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Die Marke **BOSS Green** konnte den Umsatz im selben Zeitraum um 10% steigern. Die Umsätze der Marke **BOSS Orange** lagen mit 7% unter dem Niveau des Vergleichszeitraums, wohingegen die Marke **HUGO** ein Umsatzwachstum von 9% im Vorjahresvergleich aufwies.

Der Umsatz mit **Herrenmode** lag im Berichtszeitraum um 2% über dem Niveau der Vergleichsperiode und summierte sich auf 1.590 Mio. EUR (Vorjahr: 1.553 Mio. EUR). Dies entspricht einem Anteil am Gesamtumsatz von 89% (Vorjahr: 89%).

Der Umsatz mit **Damenmode** konnte um 4% gesteigert werden und lag bei 193 Mio. EUR (Vorjahr: 186 Mio. EUR). Der Anteil der Damenmode am Gesamtumsatz belief sich wie im Vorjahreszeitraum auf 11%.

ERTRAGSLAGE

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

(in Mio. EUR)

	Jan.-Sep. 2013	in % des Umsatzes	Jan.-Sep. 2012 ¹	in % des Umsatzes	Veränderung in %
Umsatzerlöse	1.783,1	100,0	1.738,5	100,0	3
Umsatzkosten	-613,1	-34,4	-642,8	-37,0	5
Direkte Vertriebskosten	-35,3	-2,0	-34,0	-2,0	-4
Rohertrag	1.134,7	63,6	1.061,7	61,1	7
Vertriebs- und Marketingaufwendungen	-636,8	-35,7	-573,3	-33,0	-11
Verwaltungsaufwendungen und sonstige betriebliche Aufwendungen/Erträge	-160,5	-9,0	-156,8	-9,0	-2
EBIT	337,4	18,9	331,6	19,1	2
Zinsergebnis	-7,1	-0,4	-11,6	-0,7	39
Übrige Finanzposten	-8,6	-0,5	-3,4	-0,2	
Nettofinanzergebnis	-15,7	-0,9	-15,0	-0,9	-5
Ergebnis vor Ertragsteuern	321,7	18,0	316,6	18,2	2
Ertragsteuern	-74,0	-4,2	-76,0	-4,4	3
Konzernergebnis	247,7	13,9	240,6	13,8	3
Davon entfallen auf:					
Anteilseigner des Mutterunternehmens	244,7	13,7	237,7	13,7	3
Nicht beherrschende Anteile	3,0	0,2	2,9	0,2	5
Ergebnis je Aktie (in EUR)²	3,55		3,44		3
EBITDA	404,0	22,7	389,0	22,4	4
Sondereffekte	3,4	0,2	2,7	0,2	
EBITDA vor Sondereffekten	407,4	22,8	391,7	22,5	4
Ertragsteuerquote in %	23		24		

¹ Einige dargestellte Beträge weichen aufgrund vorgenommener Anpassungen von den im Vorjahr berichteten Werten ab (zu Einzelheiten siehe verkürzter Konzernanhang, Textziffer 2 // Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden).

² Verwässertes und unverwässertes Ergebnis je Aktie.

ERLÄUTERUNGEN ZUR GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

Steigerung der Rohertragsmarge auf 63,6%

Die **Rohertragsmarge** konnte in den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres 2013 um 250 Basispunkte auf 63,6% gesteigert werden (Vorjahr: 61,1%). Diese positive Entwicklung ist vor allem auf den Ausbau des konzerneigenen Einzelhandels, positive Effekte aus der Bestandsbewertung sowie geringere Preisnachlässe im konzerneigenen Einzelhandel zurückzuführen. Der **Rohertrag** lag nach Ablauf der ersten neun Monate 2013 mit 1.135 Mio. EUR um 7% über dem Vorjahresniveau (Vorjahr: 1.062 Mio. EUR).

Ausbau des eigenen Einzelhandels bedingte höhere Vertriebsaufwendungen

Die **Vertriebs- und Marketingaufwendungen** lagen in den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres 2013 mit 637 Mio. EUR um 11% über dem Wert des Vorjahres (Vorjahr: 573 Mio. EUR). In Relation zum Umsatz erhöhten sich die Vertriebs- und Marketingaufwendungen von 33% auf 36%. Insbesondere aufgrund des weltweiten Ausbaus des konzerneigenen Einzelhandels stiegen die Vertriebsaufwendungen im Berichtszeitraum um 71 Mio. EUR und lagen damit 19% über Vorjahresniveau. Darin enthalten sind zusätzliche Aufwendungen für netto 152 Standorte, die im Rahmen der weltweiten Expansion in diesem Absatzkanal in den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres 2013 eröffnet und übernommen wurden. Die Marketingaufwendungen verringerten sich im Vorjahresvergleich unter anderem infolge einer geänderten unterjährigen Verteilung des Marketingbudgets um 4%. Im Verhältnis zum Umsatz konnten die Aufwendungen für Logistik im Vergleich zum Vorjahreszeitraum mit 5% konstant gehalten werden. Wertberichtigungen auf Forderungen sowie Forderungsausfälle spielten im Berichtszeitraum 2013 aufgrund des weiterhin konsequenten Forderungsmanagements eine untergeordnete Rolle.

Verwaltungsaufwand im Verhältnis zum Umsatz unverändert gegenüber Vorjahreszeitraum

Die **Verwaltungsaufwendungen und der Saldo aus sonstigen betrieblichen Aufwendungen und Erträgen** lagen in den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres 2013 mit 161 Mio. EUR um 2% über dem Vorjahresniveau (Vorjahr: 157 Mio. EUR). In Relation zum Umsatz beliefen sich die Verwaltungsaufwendungen und der Saldo aus sonstigen betrieblichen Aufwendungen und Erträgen wie im Vorjahreszeitraum auf 9%. Die Aufwendungen der allgemeinen Verwaltung stiegen dabei um 2% und absolut um 2 Mio. EUR auf 109 Mio. EUR (Vorjahr: 107 Mio. EUR). Die im Rahmen der Kollektionserstellung anfallenden Forschungs- und Entwicklungskosten lagen im Verhältnis zum Umsatz mit 3% auf Vorjahresniveau und stiegen absolut um 1 Mio. EUR auf 48 Mio. EUR (Vorjahr: 47 Mio. EUR). Die Sondereffekte in Höhe von 3 Mio. EUR (Vorjahr: 3 Mio. EUR) standen im Wesentlichen im Zusammenhang mit Neuorganisationsmaßnahmen in der Region Europa.

Die interne Steuerungsgröße **EBITDA vor Sondereffekten** erhöhte sich gegenüber dem Vergleichszeitraum um 4% auf 407 Mio. EUR (Vorjahr: 392 Mio. EUR). Die bereinigte EBITDA-Marge lag mit 22,8% um 30 Basispunkte über dem Vorjahresniveau (Vorjahr: 22,5%).

Die **Abschreibungen** lagen mit 67 Mio. EUR um 16% über dem Niveau des Vorjahres (Vorjahr: 57 Mio. EUR). Hauptgrund hierfür war eine höhere Anlagenintensität durch Investitionen in den konzerneigenen Einzelhandel.

Das **Ergebnis der betrieblichen Geschäftstätigkeit (EBIT)** lag nach Ablauf der ersten neun Monate des Geschäftsjahres 2013 mit 337 Mio. EUR um 2% über dem Vorjahresniveau (Vorjahr: 332 Mio. EUR). Die Steigerung des Rohertrags wurde durch höhere operative Aufwendungen im Vertriebs- und Marketingbereich teilweise kompensiert.

Das **Finanzergebnis** als Nettoaufwand der beiden Posten Zinsergebnis und übriges Finanzergebnis stieg in den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres 2013 um 1 Mio. EUR auf 16 Mio. EUR (Vorjahr: 15 Mio. EUR). Der Nettozinsaufwand verringerte sich aufgrund einer geringeren Verschuldung und eines niedrigeren Zinsniveaus deutlich um 39% auf 7 Mio. EUR (Vorjahr: 12 Mio. EUR). Die übrigen Finanzposten summierten sich auf einen Nettoaufwand von 9 Mio. EUR und lagen aufgrund negativer Wechselkurseffekte um 6 Mio. EUR über dem Niveau des Vergleichszeitraums (Vorjahr: Nettoaufwand von 3 Mio. EUR).

Das **Ergebnis vor Steuern** lag mit 322 Mio. EUR 2% über dem Niveau der Vergleichsperiode (Vorjahr: 317 Mio. EUR). Mit 23% lag die **Konzernsteuerquote** einen Prozentpunkt unter dem Niveau des Vorjahres (Vorjahr: 24%). Regional unterschiedliche Ergebnisanteile der inländischen und ausländischen Gesellschaften des HUGO BOSS Konzerns verbunden mit international geringfügig sinkenden Unternehmenssteuersätzen führten zur Verminderung der effektiven Konzernsteuerquote.

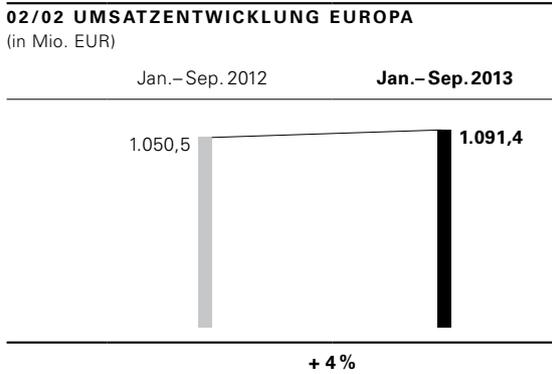
Anstieg des Konzernergebnisses um 3%

Das **Konzernergebnis** lag in den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres 2013 mit 248 Mio. EUR 3% über dem Wert des Vorjahres (Vorjahr: 241 Mio. EUR). Der auf Anteilseigner entfallende Konzerngewinn stieg ebenfalls um 3% auf 245 Mio. EUR (Vorjahr: 238 Mio. EUR). Der Ergebnisanteil anderer Gesellschafter lag mit 3 Mio. EUR auf dem Niveau der Vergleichsperiode (Vorjahr: 3 Mio. EUR) und bezieht sich im Wesentlichen auf den 40%-Anteil der Rainbow Gruppe an den „Joint-Venture“-Gesellschaften in China.

Das **Ergebnis je Aktie** verbesserte sich im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 3% auf 3,55 EUR (Vorjahr: 3,44 EUR).

ERGEBNISENTWICKLUNG DER GESCHÄFTSSEGMENTE

EUROPA



Der **Umsatz** in der **Region Europa** inklusive Naher Osten und Afrika konnte in den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres 2013 in Berichtswährung um 4% auf 1.091 Mio. EUR gesteigert werden (Vorjahr: 1.051 Mio. EUR). Dies entspricht einem Anstieg in lokalen Währungen von 5%.

Deutlicher Umsatzanstieg im konzerneigenen Einzelhandel kompensiert rückläufiges Großhandelsgeschäft

Der Umsatz in **Deutschland** lag mit 301 Mio. EUR 3% über dem Niveau des Vergleichszeitraums (Vorjahr: 293 Mio. EUR). Die positive Entwicklung im konzerneigenen Einzelhandel trug maßgeblich zu dieser Verbesserung bei. Das Großhandelsgeschäft verzeichnete einen leichten Rückgang. Auch in **Frankreich** und **Großbritannien** kompensierten zweistellige Umsatzzuwächse im konzerneigenen Einzelhandel in den ersten neun Monaten den Rückgang der mit Großhandelspartnern erzielten Umsätze. So lag der Umsatz in Frankreich mit 129 Mio. EUR um 11% über dem Niveau des Vergleichszeitraums (Vorjahr: 116 Mio. EUR). In Großbritannien lag der Umsatz in Berichtswährung mit 149 Mio. EUR um 7% über dem Vorjahresniveau (Vorjahr: 139 Mio. EUR). In lokaler Währung entspricht dies einem Umsatzanstieg von 12%. Bedingt durch ein schwieriges Marktumfeld in den Niederlanden lagen die Umsätze in den **Beneluxstaaten** mit 117 Mio. EUR um 6% unter dem Niveau des Vergleichszeitraums (Vorjahr: 124 Mio. EUR). Der konzerneigene Einzelhandel entwickelte sich im Berichtszeitraum jedoch auch in diesem Markt positiv.

Die Umsätze im **konzerneigenen Einzelhandel** konnten in der Region Europa im Neunmonatszeitraum um 23% auf 521 Mio. EUR gesteigert werden (Vorjahr: 424 Mio. EUR). Dies entspricht einem Anstieg von 24% in lokalen Währungen. Der Umsatz mit Kunden des **Großhandels** sank im gleichen Zeitraum in Berichtswährung um 9% auf 571 Mio. EUR (Vorjahr: 627 Mio. EUR). In lokalen Währungen ging der Umsatz ebenfalls um 9% zurück. Wesentlichen Einfluss auf diese Entwicklung hatten hierbei das herausfordernde Marktumfeld sowie die geänderten Auslieferungszyklen im Vorordergeschäft. Übernahmen bisher durch Großhandelspartner geführter Verkaufsfelder insbesondere in Spanien, Deutschland und der Schweiz bewirkten zudem eine Umsatzverschiebung vom Großhandelsgeschäft hin zum konzerneigenen Einzelhandel.

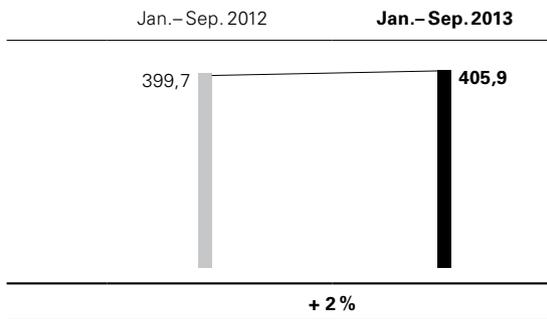
Segmentergebnis über Vorjahresniveau aufgrund Steigerung der Rohertragsmarge

Das **Segmentergebnis** der Region Europa lag mit 401 Mio. EUR um 2% über dem Niveau des Vergleichszeitraums (Vorjahr: 392 Mio. EUR). Höhere Aufwendungen im Vertriebs- und Marketingbereich konnten durch die Steigerung der Rohertragsmarge nicht vollständig kompensiert werden. Die bereinigte EBITDA-Marge verringerte sich leicht auf 36,7% (Vorjahr: 37,3%).

AMERIKA

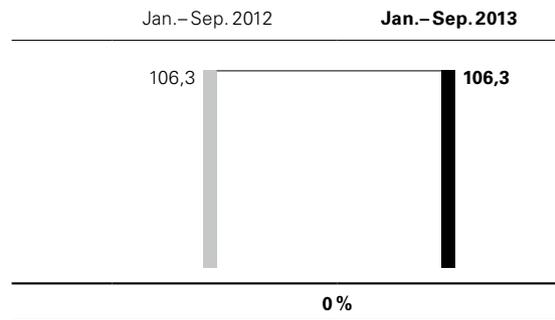
02/04 UMSATZENTWICKLUNG AMERIKA

(in Mio. EUR)



02/05 ERGEBNISENTWICKLUNG AMERIKA

(in Mio. EUR)



In der **Region Amerika** stieg der **Umsatz** in Berichtswährung um 2% im Vergleich zum Vorjahreszeitraum auf 406 Mio. EUR (Vorjahr: 400 Mio. EUR). In lokalen Währungen wurde im Berichtszeitraum ein Umsatzzuwachs von 4% verzeichnet.

Deutliches Umsatzwachstum in Mittel- und Südamerika

In den **USA** erhöhte sich der Umsatz in Berichtswährung um 1% und lag mit 315 Mio. EUR erneut über dem Wert des Vorjahreszeitraums (Vorjahr: 312 Mio. EUR). In lokaler Währung konnte ein Umsatzwachstum von 4% verzeichnet werden. Umsatzsteigerungen auf bestehenden Einzelhandelsflächen sowie gezielte Neueröffnungen führten im Berichtszeitraum zu einem zweistelligen Umsatzwachstum im konzerneigenen Einzelhandel.

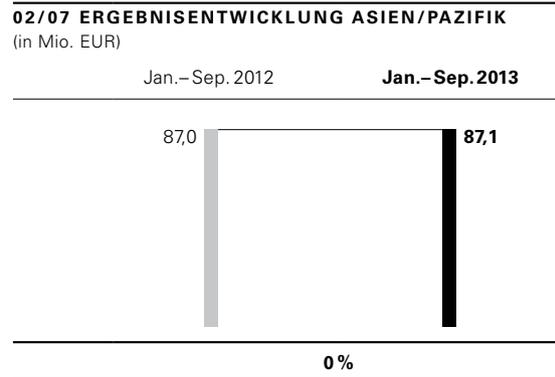
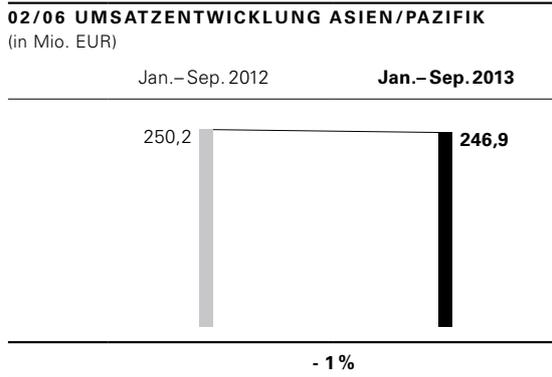
Die Umsätze in **Kanada** lagen in Berichtswährung mit 51 Mio. EUR 7% unter dem Niveau des Vorjahreszeitraums (Vorjahr: 54 Mio. EUR). Aufgrund des herausfordernden Marktumfelds, insbesondere im Großhandelskanal, sank der Umsatz hier währungsbereinigt um 2%. In **Mittel- und Südamerika** konnten die Umsätze um 18% in Berichtswährung auf 40 Mio. EUR (Vorjahr: 34 Mio. EUR) gesteigert werden. Auch in lokalen Währungen wurde ein Umsatzplus von 20% erzielt.

Der Umsatz im **konzerneigenen Einzelhandel** konnte in Berichtswährung um 15% gesteigert werden und belief sich nach Ablauf des dritten Quartals auf 198 Mio. EUR (Vorjahr: 172 Mio. EUR). Dies entspricht einem währungsbereinigten Anstieg von 18%. Im **Großhandelskanal** wurde im gleichen Zeitraum 208 Mio. EUR umgesetzt (Vorjahr: 227 Mio. EUR). Der Umsatz in diesem Absatzkanal fiel somit in Konzernwährung um 8%, in lokalen Währungen um 6%. Übernahmen bisher durch Großhandelspartner geführter Verkaufsflächen insbesondere in den USA bewirkten zudem eine Umsatzverschiebung vom Großhandelsgeschäft hin zum konzerneigenen Einzelhandel.

Segmentergebnis auf dem Niveau des Vorjahres

Das **Segmentergebnis** der Region Amerika lag mit 106 Mio. EUR auf Vorjahresniveau (Vorjahr: 106 Mio. EUR). Ein überproportionaler Anstieg der Fixkosten, insbesondere aufgrund der Expansion des konzerneigenen Einzelhandels, konnte durch die Verbesserung in der Rohertragsmarge nahezu vollständig kompensiert werden. Nach Ablauf der ersten neun Monate im Geschäftsjahr 2013 lag die bereinigte EBITDA-Marge in dieser Region mit 26,2% leicht unter dem Vorjahr mit 26,6%.

ASIEN/PAZIFIK



Der **Umsatz** in der **Region Asien/Pazifik** lag in Berichtswährung nach Ablauf der ersten neun Monate des Geschäftsjahres 2013 mit 247 Mio. EUR 1% unter dem Vorjahresniveau (Vorjahr: 250 Mio. EUR). In lokalen Währungen erhöhte sich der Umsatz hingegen um 4% gegenüber dem Vorjahreszeitraum.

Währungsbereinigte Umsatzsteigerung in allen Märkten der Region

Die Umsätze in **China** stiegen in Berichtswährung um 2% auf 152 Mio. EUR (Vorjahr: 149 Mio. EUR). Der währungsbereinigte Umsatzanstieg betrug 3%. Das weiterhin schwierige Einzelhandelsumfeld belastete auch im dritten Quartal die Umsatzentwicklung. In **Ozeanien** lag der Umsatz mit 38 Mio. EUR um 3% unter dem Niveau des Vergleichszeitraums (Vorjahr: 40 Mio. EUR). Trotz des anhaltend herausfordernden Marktumfelds im Berichtszeitraum konnte währungsbereinigt ein Umsatzanstieg von 6% verzeichnet werden. Der Umsatz in **Japan** lag mit 28 Mio. EUR 16% unter dem Niveau des Vorjahres (Vorjahr: 33 Mio. EUR). Diese Entwicklung ist maßgeblich durch die Abwertung des japanischen Yen gegenüber dem Euro beeinflusst. Währungsbereinigt ergibt sich hier ein Umsatzanstieg von 5% gegenüber dem Vorjahreswert.

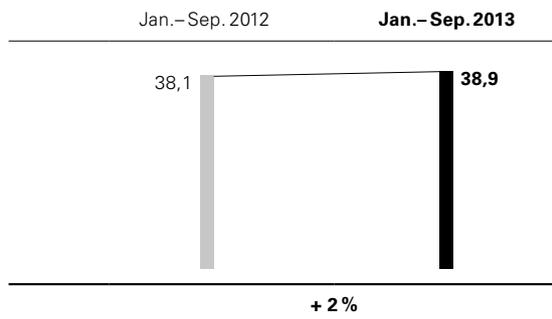
In Berichtswährung verzeichnete die Region Asien/Pazifik einen leichten Umsatzrückgang im **konzerneigenen Einzelhandel** von 2% auf 190 Mio. EUR (Vorjahr: 193 Mio. EUR). In lokalen Währungen hingegen stiegen die Umsätze dieses Vertriebskanals um 4% gegenüber dem Vergleichszeitraum. Der Umsatz mit Kunden des **Großhandels** lag in Konzernwährung mit 57 Mio. EUR auf Vorjahresniveau (Vorjahr: 57 Mio. EUR). Währungsbereinigt lag der Umsatz dieses Vertriebskanals um 4% über dem Niveau des Vergleichszeitraums.

Segmentergebnis auf Vorjahresniveau

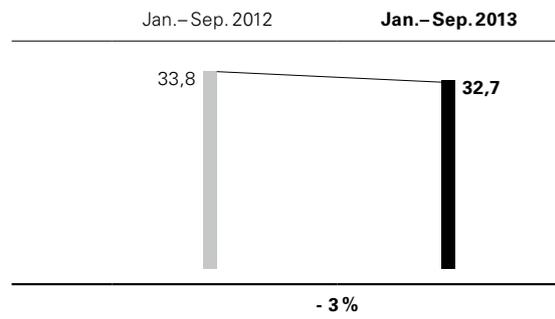
Das **Segmentergebnis** in der Region Asien/Pazifik lag mit 87 Mio. EUR auf dem Niveau der Vergleichsperiode (Vorjahr: 87 Mio. EUR). Die positive Entwicklung der Rohertragsmarge konnte den Anstieg in den Fixkosten vollständig aufwiegen. Die bereinigte EBITDA-Marge in dieser Region lag mit 35,3% über dem Vorjahresniveau (Vorjahr: 34,8%).

LIZENZEN

02/08 UMSATZENTWICKLUNG LIZENZEN (in Mio. EUR)



02/09 ERGEBNISENTWICKLUNG LIZENZEN (in Mio. EUR)



Lizenzgeschäft entwickelte sich weiterhin positiv

Das **Lizenzgeschäft** entwickelte sich in den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres 2013 positiv. Die von Partnern hergestellten Produkte umfassen Düfte, Brillen, Uhren, Kindermode, Mobile Accessories und Textilien für den Home-Bereich. Der Umsatz mit externen Lizenznehmern stieg gegenüber dem Vergleichszeitraum um 2% auf 39 Mio. EUR (Vorjahr: 38 Mio. EUR). So konnten insbesondere bei den Umsätzen mit den Lizenznehmern für Brillen und Kindermode zweistellige Zuwachsraten verzeichnet werden. Auch die Umsätze mit dem Lizenznehmer für Düfte konnten im Vergleich zum Vorjahreszeitraum gesteigert werden.

Das **Ergebnis des Segments Lizenzen** lag mit 33 Mio. EUR um 3% unter dem Niveau des Vergleichszeitraums (Vorjahr: 34 Mio. EUR). Dies ist auf einen im Vergleichszeitraum 2012 enthaltenen sonstigen Ertrag zurückzuführen, der durch den Verkauf der Markenrechte am Duft „Baldessarini“ erzielt wurde.

VERMÖGENS- UND FINANZLAGE

BILANZSTRUKTUR UND BILANZKENNZAHLEN

Entkonsolidierung der HUGO BOSS Distributionszentrum Vermietungsgesellschaft mbH & Co. Objekt HUGO BOSS Filderstadt KG

Zum Ende des ersten Halbjahres 2013 wurde die Gesellschaft HUGO BOSS Distributionszentrum Vermietungsgesellschaft mbH & Co. Objekt HUGO BOSS Filderstadt KG aufgrund fehlender Beherrschung entkonsolidiert und wird seither als Beteiligung in den sonstigen langfristigen Vermögenswerten ausgewiesen. Hieraus ergeben sich insbesondere Auswirkungen auf die Entwicklung des Anlagevermögens sowie der Finanzverbindlichkeiten.

→ Verkürzter Konzernanhang, Textziffer 5 // Konsolidierungskreis

Einige dargestellte Beträge weichen aufgrund vorgenommener Anpassungen von den in Vorjahren berichteten Werten ab. → Verkürzter Konzernanhang, Textziffer 2 // Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Die **Bilanzsumme** sank am Ende des dritten Quartals um 2% auf 1.426 Mio. EUR (30. September 2012: 1.455 Mio. EUR). Diese Veränderung wurde insbesondere durch einen Rückgang der Vorräte sowie der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen getrieben. Gegenläufig dazu stiegen Sachanlagen und Immaterielle Vermögensgegenstände um 11% auf 508 Mio. EUR (30. September 2012: 457 Mio. EUR).

02/10 BILANZSTRUKTUR – AKTIVA (in %)

AKTIVA	30. Sep. 2012	30. Sep. 2013
Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	31	36
Vorräte	31	29
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	18	17
Sonstige Vermögenswerte	12	15
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	8	3
GESAMT	100	100
Aktiva (in Mio. EUR)	1.454,8	1.425,5

Der **Anteil der kurzfristigen Vermögenswerte** verringerte sich im Vergleich zum Vorjahr auf 58% (30. September 2012: 63%). Der **Anteil der langfristigen Aktiva** stieg entsprechend von 37% im Vorjahr auf 42% zum 30. September 2013.

02/11 BILANZSTRUKTUR – PASSIVA (in %)

PASSIVA	30. Sep. 2012	30. Sep. 2013
Eigenkapital	39	47
Rückstellungen und latente Steuern	10	11
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	14	14
Sonstige Verbindlichkeiten	11	11
Finanzverbindlichkeiten	26	16
GESAMT	100	100
Passiva (in Mio. EUR)	1.454,8	1.425,5

Die **Struktur der Passivseite** hat sich im Vergleich zum Vorjahr ebenfalls verändert. Der Anteil der Finanzverbindlichkeiten verringerte sich zum Bilanzstichtag von 26% im Vorjahr auf 16%. Diese Entwicklung ist überwiegend auf eine geringere Inanspruchnahme des Kreditrahmens zurückzuführen. Im Gegenzug erhöhte sich der Anteil des Eigenkapitals.

Die **Eigenkapitalquote** erhöhte sich im Vorjahresvergleich auf 47% (30. September 2012: 39%).

VERMÖGENSLAGE

Auf der Aktivseite stieg das **Anlagevermögen** zum Ende des Berichtszeitraums um 11% auf 508 Mio. EUR (30. September 2012: 457 Mio. EUR). Investitionen in den weiteren Ausbau und die Modernisierung des konzerneigenen Einzelhandels sowie in die Erweiterung der Logistikkapazitäten trugen zu dieser Erhöhung bei. Gegenläufig dazu wirkte sich ein Abgang von Anlagevermögen in Höhe von 57 Mio. EUR aus der Entkonsolidierung der Distributionszentrum Vermietungsgesellschaft mbH & Co. Objekt HUGO BOSS Filderstadt KG aus.

Rückgang der Vorräte wesentlich getrieben durch die Optimierung des Bestandsmanagements

Die **Vorräte** sanken zum 30. September 2013 um 6% auf 418 Mio. EUR (30. September 2012: 447 Mio. EUR). Bereinigt um Wechselkurseffekte sank das Vorratsvermögen im Vorjahresvergleich um 4%. Wirksame Maßnahmen zur Optimierung des Bestandsmanagements waren der wesentliche Treiber der Entwicklung.

Die **Forderungen aus Lieferungen und Leistungen** sanken im Vergleich zum Vorjahr um 8% auf 242 Mio. EUR (30. September 2012: 262 Mio. EUR). Bereinigt um Wechselkurseffekte entspricht dies einem Rückgang von 5%. Diese Entwicklung ist im Wesentlichen auf das rückläufige Geschäft im Großhandelskanal zurückzuführen.

Die **sonstigen Vermögenswerte** erhöhten sich im Vergleich zum Vorjahr um 21% auf 210 Mio. EUR (30. September 2012: 174 Mio. EUR). Dieser Anstieg ist überwiegend auf eine Erhöhung der aktiven latenten Steuern sowie höhere Mietkautionen für konzerneigene Einzelhandelsgeschäfte zurückzuführen.

Die **Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente** beliefen sich zum Bilanzstichtag auf 49 Mio. EUR (30. September 2013: 115 Mio. EUR). Der Rückgang ist im Wesentlichen auf die Rückführung von Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten zurückzuführen.

Auf der Passivseite lagen die **Rückstellungen und latenten Steuern** mit 161 Mio. EUR um 11% über dem Vorjahresniveau (30. September 2012: 145 Mio. EUR). Darin enthalten sind Rückstellungen für Pensionen und andere Personalaufwendungen in Höhe von 92 Mio. EUR (30. September 2012: 78 Mio. EUR). Sonstige Rückstellungen sind mit 48 Mio. EUR (30. September 2012: 44 Mio. EUR) und passive latente Steuern mit 21 Mio. EUR (30. September 2012: 23 Mio. EUR) enthalten.

Die **Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen** erhöhten sich im Vergleich zum Vorjahr um 3% auf 205 Mio. EUR (30. September 2012: 199 Mio. EUR). Währungsbereinigt entspricht dies einem Anstieg von 3%.

Die Summe der **kurz- und langfristigen Finanzverbindlichkeiten** verringerte sich zum Bilanzstichtag um 39% auf 234 Mio. EUR (30. September 2012: 381 Mio. EUR). Wesentlicher Treiber dieser Entwicklung ist die geringere Inanspruchnahme des Konsortialkredits gegenüber dem Vorjahr in Höhe von 140 Mio. EUR (30. September 2012: 300 Mio. EUR). Neben der in Anspruch genommenen Tranche des Konsortialkredits enthalten die Finanzverbindlichkeiten negative Marktwerte von Zins- und Währungssicherungsgeschäften in Höhe von insgesamt 3 Mio. EUR (30. September 2012: 16 Mio. EUR).

Die **sonstigen Verbindlichkeiten** erhöhten sich im Vergleich zum Vorjahr um 1% auf 159 Mio. EUR (30. September 2012: 158 Mio. EUR). Wesentlicher Treiber dieser Entwicklung war der Anstieg der Ertragsteuerverbindlichkeiten. Darüber hinaus erhöhte sich der Posten aufgrund gestiegener abgegrenzter Schulden aus Mietverpflichtungen für den konzerneigenen Einzelhandel infolge der Expansion.

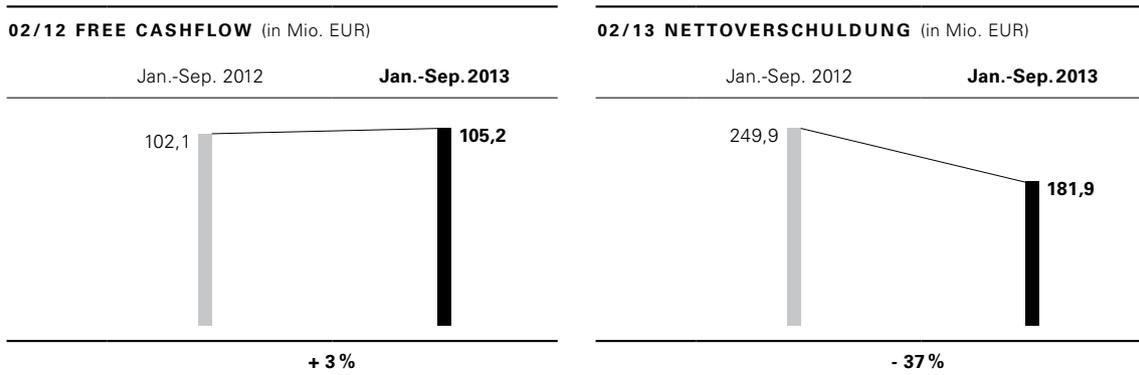
Kurzfristiges operatives Nettovermögen in % des Umsatzes unter Vorjahresniveau

Das **kurzfristige operative Nettovermögen (Trade Net Working Capital)** stellt die zentrale Steuerungsgröße des HUGO BOSS Konzerns zur Messung eines effizienten Kapitaleinsatzes dar. Als Komponenten gehen dabei ausschließlich die drei operativen Bestandsgrößen Vorräte, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen in die Berechnung dieser Kennzahl ein.

Im Vergleich zum Vorjahr verringerte sich das kurzfristige operative Nettovermögen um 11% auf 455 Mio. EUR (30. September 2012: 510 Mio. EUR). Der Rückgang der Vorräte und Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie der Anstieg der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen trugen zu dieser Entwicklung bei. Der unterproportionale Anstieg im Vergleich zum Umsatz ist insbesondere auf wirksame Maßnahmen zur Reduzierung des Vorratsvermögens zurückzuführen.

Der gleitende 12-Monats-Durchschnitt des **kurzfristigen operativen Nettovermögens im Verhältnis zum Umsatz** lag mit 18,3% deutlich unter dem Niveau des Vorjahres (Vorjahr: 21,0%).

FINANZLAGE



KAPITALFLUSSRECHNUNG

Die Darstellung der Kapitalflussrechnung erfolgt gemäß IAS 7. Der betrachtete Zahlungsmittelfonds entspricht dabei der Bilanzposition „Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente“.

Mittelzufluss aus betrieblicher Tätigkeit deutlich über dem Niveau des Vergleichszeitraums

Der **Mittelzufluss aus betrieblicher Tätigkeit** lag mit 249 Mio. EUR deutlich über dem Niveau des Vorjahres (Vorjahr: 196 Mio. EUR). Im Zusammenhang mit der Umstellung des Kollektionsrhythmus und den ergriffenen Maßnahmen zur Optimierung des Vorratsvermögens verringerte sich der Mittelabfluss aus dem kurzfristigen Nettovermögen auf 57 Mio. EUR (Vorjahr: 105 Mio. EUR).

Der **Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit** lag mit 144 Mio. EUR über dem Vorjahresniveau (Vorjahr: 93 Mio. EUR). Wesentliche Treiber dieser Entwicklung waren Investitionen in den Ausbau und die Modernisierung des konzerneigenen Einzelhandels, die Erweiterung der Logistikkapazitäten sowie Investitionen in den Bau eines Verwaltungsgebäudes am Standort Metzingen. Ein Mittelabfluss von 12 Mio. EUR entfällt auf Anlagevermögen, welches im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen in den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres 2013 erworben wurde. → **Verkürzter Konzernanhang, Textziffer 7 // Unternehmenszusammenschlüsse**

Der **Free Cashflow**, der sich aus dem Mittelzufluss aus betrieblicher Tätigkeit und aus dem Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit ermittelt, erhöhte sich im Berichtszeitraum um 3 Mio. EUR auf 105 Mio. EUR (Vorjahr: 102 Mio. EUR).

Der **Mittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit** summierte sich in den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres 2013 auf insgesamt 310 Mio. EUR (Vorjahr: 188 Mio. EUR) und war im Wesentlichen durch den Mittelabfluss aus der Auszahlung der Dividende in Höhe von 215 Mio. EUR geprägt (Vorjahr: 199 Mio. EUR). Der Mittelabfluss aus der Rückführung der festen Tranche des abgelösten Konsortialkredits abzüglich der hiermit verbundenen Transaktionskosten wurde durch die Inanspruchnahme der Tranche von 140 Mio. EUR im Rahmen der neuen Konsortialfinanzierung nur teilweise kompensiert.

Der **Zahlungsmittelbestand** erreichte zum Bilanzstichtag einen Wert von 49 Mio. EUR (30. September 2012: 115 Mio. EUR).

NETTOVERSCHULDUNG

Die Nettoverschuldung enthält die Summe aller Finanzverbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten abzüglich der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente.

Verbesserung der Nettoverschuldung

Die Finanzverbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten lagen mit 230 Mio. EUR unter Vorjahresniveau (30. September 2012: 365 Mio. EUR). Wesentlicher Treiber dieser Entwicklung war ein geringerer Fremdkapitalbedarf aus der Entkonsolidierung der HUGO BOSS Distributionszentrum Vermietungsgesellschaft mbH & Co. Objekt HUGO BOSS Filderstadt KG.

Der Zahlungsmittelbestand als Liquiditätsreserve hat sich von 115 Mio. EUR im Vorjahr auf 49 Mio. EUR zum 30. September verringert.

Die **Nettoverschuldung** hat sich somit von 250 Mio. EUR um weitere 68 Mio. EUR auf 182 Mio. EUR zum 30. September 2013 verbessert.

INVESTITIONEN

Deutliche Steigerung der Investitionen im Berichtszeitraum

Die Summe der Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände des HUGO BOSS Konzerns lag im Neunmonatszeitraum mit 142 Mio. EUR deutlich über dem Vorjahresniveau (Vorjahr: 88 Mio. EUR). Dabei entfallen 12 Mio. EUR auf Anlagevermögen, welches im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen in den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres 2013 erworben wurde. → **Verkürzter Konzernanhang, Textziffer 7 // Unternehmenszusammenschlüsse**

Mit einem Anteil von 60% am Gesamtinvestitionsvolumen bildete **die weltweite Expansion und Modernisierung des konzerneigenen Einzelhandels** auch weiterhin den Schwerpunkt der Investitionstätigkeit im Berichtszeitraum (Vorjahr: 61%). Dies entspricht einer Investitionssumme von 85 Mio. EUR (Vorjahr: 54 Mio. EUR).

Die Investitionen in **Neueröffnungen** konzerneigener Einzelhandelsgeschäfte beliefen sich in den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres 2013 auf 58 Mio. EUR (Vorjahr: 35 Mio. EUR). In der Region Europa wurden unter anderem Einzelhandelsgeschäfte in der Kärntnerstraße in Wien, im Midsummer Place Shopping Center in Milton Keynes sowie ein Flagship-Store in der Leidsestraat in Amsterdam eröffnet. In der Region Amerika konnten attraktive Standorte in Metropolen wie Boston, San Diego und Toronto hinzugewonnen werden. In der Region Asia/Pacific wurde unter anderem ein Flagship Store in der International APM Mall in Shanghai eröffnet.

Zusätzlich wurden 27 Mio. EUR in die **Renovierung und Modernisierung** bestehender Einzelhandelsstandorte in allen drei Regionen investiert (Vorjahr: 19 Mio. EUR). Besonders hervorzuheben sind die Investitionen in die Region Amerika. Hier standen die Modernisierung des Flagship Stores am Columbus Circle in New York, sowie die Renovierung der Einzelhandelsgeschäfte in der Dadeland Mall in Miami, im Cherry Creek Shopping Center in Denver und in der Antara Mall in Mexiko-Stadt im Vordergrund.

Investitionen in die **Produktions-, Logistik- und Vertriebsstruktur** sowie im **Forschungs- und Entwicklungsbereich** beliefen sich auf 37 Mio. EUR (Vorjahr: 7 Mio. EUR). Davon entfielen auf die zum 30. Juni 2013 entkonsolidierte HUGO BOSS Distributionszentrum Vermietungsgesellschaft mbH & Co. Objekt HUGO BOSS Filderstadt KG 28 Mio. EUR.

Die Investitionen in den **Verwaltungsbereich** beliefen sich in den ersten drei Quartalen 2013 auf 20 Mio. EUR (Vorjahr: 27 Mio. EUR). Darin enthalten sind Investitionen in Höhe von 6 Mio. EUR für ein zusätzliches Verwaltungsgebäude am Standort Metzingen, sowie Investitionen in die IT-Infrastruktur in Höhe von 10 Mio. EUR.

RISIKO- UND CHANCENBERICHT

HUGO BOSS verfügt über ein umfassendes Risikomanagement-System, das es dem Management ermöglicht, Chancen und Risiken frühzeitig zu erkennen, zu analysieren und entsprechende Maßnahmen zu ergreifen. Die Risikolage hat sich gegenüber dem Berichtsjahr 2012 nicht wesentlich verändert. Eine detaillierte Darstellung der Risiken und Chancen von HUGO BOSS kann dem Geschäftsbericht 2012 entnommen werden. Die dort getroffenen Aussagen zu den Risiken und Chancen gelten weiterhin.

NACHTRAGS- UND PROGNOSEBERICHT

HUGO BOSS erwartet im Jahr 2013 ein fortgesetztes, profitables Unternehmenswachstum. Die Umsetzung der mittelfristigen Wachstumsstrategie wird den Konzern dabei unterstützen, Umsatz und operatives Ergebnis auf neue Rekordniveaus zu steigern. Der Konzernumsatz und das operative Ergebnis (EBITDA vor Sondereffekten) werden voraussichtlich jeweils um 6% bis 8% zulegen.

NACHTRAGSBERICHT

Keine berichtspflichtigen Ereignisse

Zwischen dem Ende des dritten Quartals 2013 und der Veröffentlichung dieses Berichts gab es keine wesentlichen gesamtwirtschaftlichen, sozialpolitischen, branchenbezogenen oder unternehmensspezifischen Veränderungen, die sich nach den Erwartungen des Managements maßgeblich auf die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage des Unternehmens auswirken könnten.

PROGNOSEBERICHT

Der folgende Bericht gibt die Prognosen des HUGO BOSS Managements hinsichtlich des künftigen Geschäftsverlaufs wider und beschreibt die erwartete Entwicklung der maßgeblichen volkswirtschaftlichen und branchenbezogenen Rahmenbedingungen. Er entspricht dem Kenntnisstand des Managements zum Zeitpunkt der Berichterstellung, wohl wissend, dass die tatsächliche Entwicklung aufgrund des Eintretens von Risiken und Chancen, wie im Risiko- und Chancenbericht des Geschäftsberichts 2012 beschrieben, positiv wie negativ wesentlich von diesen Prognosen abweichen kann. Der HUGO BOSS Konzern übernimmt außerhalb der gesetzlich vorgeschriebenen Veröffentlichungsvorschriften keine Verpflichtung, die in diesem Bericht enthaltenen Aussagen zu aktualisieren.

Als international agierendes Modeunternehmen wird die Entwicklung von HUGO BOSS von den globalen konjunkturellen Rahmenbedingungen sowie branchenspezifischen Entwicklungen beeinflusst. Für den Konzern ist es daher von großer Bedeutung, konjunkturelle und branchenspezifische Trends frühzeitig zu erkennen, um mit geeigneten Maßnahmen rechtzeitig darauf reagieren zu können.

Verhaltener Wachstumsausblick für die Weltwirtschaft im Jahr 2013

Der Ausblick für die Entwicklung der Weltwirtschaft im Jahr 2013 bleibt trotz einiger Anzeichen für eine bevorstehende Aufhellung verhalten. Dabei gehen Wirtschaftsforscher im Durchschnitt nun von einer schwächer als zu Jahresbeginn erwarteten Entwicklung aus. Die zukünftige Entwicklung der Weltwirtschaft bleibt in hohem Maße von der Politik der Notenbanken abhängig. Während die expansive Geldpolitik das Wirtschaftswachstum kurzfristig weiter stützen sollte, ergeben sich langfristig Risiken. Auch die hohen Schuldenstände in vielen europäischen Staaten und den USA bergen unverändert Gefahren für das globale Wirtschaftswachstum.

Europäische Wirtschaft sollte Rezession zum Jahresende hinter sich lassen

In **Europa** wird auch für das Gesamtjahr 2013 mit einem Rückgang der Wirtschaftsleistung gerechnet. Im Jahresverlauf sollte die Region aber zu positiven Wachstumsraten zurückkehren. Diese Entwicklung sollte von einer anziehenden Auslandsnachfrage sowie der Verringerung staatlicher Sparmaßnahmen unterstützt werden. Voraussetzung für ein nachhaltiges Anziehen der Wirtschaft in der Eurozone ist allerdings eine Belebung der weltweiten Exporttätigkeit, in Folge derer auch die Investitionsausgaben und die Binnennachfrage wieder steigen sollten. Für Deutschland wird im Jahr 2013 mit einem leichten Wachstum und damit einer im Vergleich zur Gesamtregion überdurchschnittlichen Entwicklung gerechnet. Zwar belastet der weiter relativ schwache Welthandel auch die Konjunktorentwicklung in Deutschland. Unterstützend wirken aber die Konsumausgaben, die sich dank eines stabilen Arbeitsmarkts, steigender Löhne sowie einer geringeren Sparquote robust entwickeln.

Moderates Wachstum der amerikanischen Wirtschaft erwartet

Für die Wirtschaft in den **USA** wird im Jahr 2013 ein moderates Wachstum erwartet. Eine weitere Verringerung der Arbeitslosenquote, ein kontinuierliches Anziehen des privaten Konsums sowie die Ausweitung der Investitionstätigkeit der Unternehmen sollten dazu beitragen. Die noch nicht absehbaren Auswirkungen des US Haushaltsstreits und der damit verbundenen Ausgabenkürzungen könnten die Entwicklung allerdings erheblich belasten. Insgesamt wurden die Wachstumsprognosen für die US-Wirtschaft im bisherigen Jahresverlauf nach unten korrigiert. Experten rechnen nun mit einem Wirtschaftswachstum von leicht unter 2%. Auch für die **latein-amerikanischen Wirtschaft** haben sich die Aussichten in den letzten Monaten eingetrübt. Dabei wurden vor allem die Wachstumsaussichten für Kernmärkte wie Brasilien und Mexiko gesenkt. Insgesamt sollte die Region nun etwas schwächer als im Vorjahr zulegen.

Durchwachsener Konjunkturausblick für Asien

Die Aussichten für die **asiatische Wirtschaft** haben sich in den letzten Monaten uneinheitlich entwickelt. Für die Region insgesamt wird mit einem Wachstum von knapp über 6% gerechnet. Die chinesische Wirtschaft wird allerdings im Gesamtjahr 2013 aufgrund einer verhaltenen Investitionstätigkeit und schwächerer Exportaktivitäten voraussichtlich etwas langsamer wachsen als im Vorjahr. So rechnen Experten für das Jahr 2013 nun mit einem Anstieg der Wirtschaftsleistung um rund 7,5%. In Japan hingegen sollte der aggressive fiskal- und geldpolitische Kurs der Regierung die wirtschaftliche Entwicklung weiter unterstützen. In Australien werden sich die Wachstumsraten vor allem aufgrund des weiter zurückhaltenden Privatkonsums im Vergleich zum Vorjahr voraussichtlich verlangsamen.

Fortgesetztes Branchenwachstum erwartet

Für das Jahr 2013 wird mit einer Fortsetzung des Wachstumstrends in der Premium- und Luxusgüterbranche gerechnet. Die währungsbereinigte Wachstumsrate soll laut Branchenexperten im mittleren einstelligen Bereich liegen und damit aller Voraussicht nach die der Gesamtwirtschaft übertreffen.

Im Jahr 2013 werden voraussichtlich alle Regionen zum Branchenwachstum beitragen, wobei dieses insbesondere durch eine steigende Nachfrage in den Schwellenländern unterstützt werden dürfte. In Form von Tourismus sollte dadurch auch die Umsatzentwicklung in **Europa** und **Amerika** profitieren. Das Wachstum in West- und vor allem Südeuropa wird aller Voraussicht nach von dem weiter getrübteten Verbrauchervertrauen belastet werden. Ausgeglichen werden dürfte dies durch robustes Wachstum vor allem in den Wachstumsmärkten Osteuropas und dem Nahen Osten. Insgesamt wird in Europa mit einem Branchenwachstum im niedrigen einstelligen Bereich gerechnet. In Amerika werden die Branchenaussichten vor dem Hintergrund der guten Konsumstimmung als unverändert positiv eingeschätzt. Das prognostizierte Wachstum im mittleren einstelligen Bereich sollte dabei auch von überdurchschnittlichen Wachstumsraten in den lateinamerikanischen Märkten profitieren. Trotz einer erwarteten Wachstumsverlangsamung im Vergleich zum Vorjahr werden die stärksten Zuwachsraten der Branche weiterhin in **Asien** prognostiziert. Hier gehen Experten von einem hohen einstelligen Umsatzanstieg aus. Das verlangsamte Wachstumstempo der Gesamtwirtschaft sowie die für viele Konsumenten unklaren Auswirkungen des Regierungswechsels bremsen allerdings sowohl das Branchenwachstum als auch das Tempo neuer Storeeröffnungen in der Branche. Für den japanischen Markt haben sich die Aussichten hingegen aufgrund der gestiegenen Inlandsnachfrage sowie des gestärkten Konsumentenvertrauens verbessert. Die Abwertung der lokalen Währung sollte die Nachfrage zudem wieder stärker auf den heimischen Markt konzentrieren.

Anstieg des währungsbereinigten Konzernumsatzes zwischen 6% und 8%

HUGO BOSS erwartet, seinen Umsatz auf währungsbereinigter Basis im Jahr 2013 um 6% bis 8% zu steigern. Der Konzern geht dabei davon aus, dass das Wachstum die Steigerungsraten der Weltwirtschaft und der Luxusgüterbranche übertreffen wird. Aufgrund negativer Währungsumrechnungseffekte in Folge der Aufwertung des Euros gegenüber dem Vorjahr wird der Umsatzanstieg in der Berichtswährung voraussichtlich niedriger ausfallen.

AUSBLICK 2013

UMSATZSTEIGERUNG (WÄHRUNGSBEREINIGT)	Zwischen 6% und 8%
STEIGERUNG DES EBITDA VOR SONDEREFFEKTEN	Zwischen 6% und 8%
INVESTITIONEN	Rund 150 Mio. EUR auf bereinigter Basis ¹
EIGENES EINZELHANDELSNETZ	Netto rund 50 organische Eröffnungen + rund 110 Übernahmen von Shop-in-Shops

¹ Ohne Berücksichtigung von Aufwendungen im Zusammenhang mit dem Bau des neuen Distributionszentrums für Liegewaren in Filderstadt.

Wachstum in allen Regionen erwartet

HUGO BOSS geht davon aus, dass der Umsatz im Jahr 2013 in allen Regionen auf währungsbereinigter Basis zulegen wird. In Europa werden die Zuwächse von Verbesserungen in fast allen Märkten der Region getragen werden. Insbesondere in Großbritannien wird ein fortgesetzt starkes Wachstum vorhergesagt. Für die Region Amerika wird eine anhaltend positive Entwicklung prognostiziert, die weiter vor allem von soliden Zuwächsen im US-amerikanischen Markt getragen werden sollte. In Asien plant der Konzern ein stärkeres währungsbereinigtes Wachstum gegenüber dem Vorjahr, das von einer graduellen Verbesserung der Wachstumsraten im wichtigen chinesischen Markt im Jahresverlauf unterstützt werden sollte. Auch der Umsatz im Segment Lizenzen sollte sich positiv entwickeln.

Eigener Einzelhandel Motor der Umsatzentwicklung

Der eigene Einzelhandel wird im Jahr 2013 der Hauptumsatztreiber für den Gesamtkonzern sein. Es wird erwartet, dass die Umsätze im eigenen Einzelhandel vor allem aufgrund starken Wachstums in eigenen Einzelhandelsgeschäften und dem Online-Geschäft zweistellig steigen werden. Neben den positiven Effekten aus dem Ausbau des eigenen Storenetzwerks wird auch auf vergleichbarer Fläche ein Umsatzanstieg prognostiziert. Der Konzern profitiert dabei von der weiteren Professionalisierung seiner Einzelhandelsaktivitäten und der hohen Attraktivität seiner Marken. Die Übernahme von bislang durch Einzelhandelspartner geführten HUGO BOSS Shop-in-Shops vor allem in den USA, Deutschland und Spanien wird die Umsatzsteigerung im eigenen Einzelhandel unterstützen. Für den Großhandelsbereich wird ein Umsatzrückgang im mittleren einstelligen Bereich auf währungsbereinigter Basis prognostiziert. Diese Prognose reflektiert das schwierige Einzelhandelsumfeld vor allem in Europa und die Umsatzverschiebung im Zusammenhang mit der Übernahme von bislang durch Großhandelspartner betriebenen Shop-in-Shops.

Fortgesetzte Flächenexpansion im eigenen Einzelhandel

Auch im Jahr 2013 wird der HUGO BOSS Konzern den eigenen Einzelhandel ausbauen und netto rund 50 neue Geschäfte eröffnen. Basierend auf der Analyse seiner globalen Marktdurchdringung sieht der Konzern Möglichkeiten für profitables Flächenwachstum in allen Regionen. Der Schwerpunkt von Neueröffnungen wird auf der Region Europa liegen. Neben der Ausweitung eigener Flächen zur Ausschöpfung seines Markenpotenzials in bestehenden, bislang vor allem Großhandels-orientierten Märkten plant HUGO BOSS auch die Erschließung des russischen Markts durch eigenen Einzelhandel. Neben organischen Neueröffnungen wird der Konzern zudem rund 110, bislang durch Einzelhandelspartner geführte HUGO BOSS Shop-in-Shops vor allem in den USA, Deutschland und Spanien übernehmen. Zusätzlich führt der Konzern ab dem 1. August 2013 vier, bislang durch einen lokalen Franchisepartner betriebene Einzelhandelsgeschäfte in Singapur eigenständig.

Steigerung des operativen Ergebnisses um 6% bis 8% erwartet

HUGO BOSS erwartet, dass das operative Ergebnis (EBITDA vor Sondereffekten) im Jahr 2013 um 6% bis 8% ansteigt. Haupttreiber des Ergebniszuwachses werden der Ausbau und das weiter verbesserte Management des eigenen Einzelhandels sein. Vor allem aufgrund des steigenden Anteils dieses Vertriebskanals wird sich die Rohertragsmarge voraussichtlich gegenüber dem Vorjahr deutlich erhöhen. Die operativen Aufwendungen werden hauptsächlich aufgrund des weiteren Ausbaus der eigenen Einzelhandelsaktivitäten und höherer

Marketingaufwendungen steigen. Das Wachstum der Verwaltungs- und sonstigen betrieblichen Aufwendungen soll unterhalb des Konzernumsatzwachstums liegen. Infolge des verbesserten EBITDA vor Sondereffekten wird auch für das Konzernergebnis ein Anstieg erwartet.

Verbessertes Management des kurzfristigen operativen Nettovermögens

Das strikte Management des kurzfristigen operativen Nettovermögens (Trade Net Working Capital) genießt hohe Priorität, um Verbesserungen des operativen Cashflows zu erzielen. Besonderes Augenmerk gilt dabei der Verringerung der Kapitalbindungsdauer. Verbesserungspotenzial wird insbesondere bei der Verringerung der Vorratsreichweite gesehen. So wird durch die häufigere Erneuerung des Warenangebots infolge des geänderten Kollektionsrhythmus und eine verbesserte Planung des Warenflusses eine Verringerung der Vorratsreichweite vor allem im eigenen Einzelhandel angestrebt. Insgesamt geht der Konzern für das Jahr 2013 davon aus, dass das kurzfristige operative Nettovermögen langsamer als der Konzernumsatz wachsen wird.

Eigener Einzelhandel bildet Schwerpunkt der Investitionstätigkeit

Der Ausbau der eigenen Einzelhandelsaktivitäten sowie die Renovierung bestehender Stores und Shops werden im Jahr 2013 den Schwerpunkt der Investitionstätigkeit des Konzerns bilden. Ohne Berücksichtigung der vor der Entkonsolidierung der entsprechenden Gesellschaft bilanzierten Aufwendungen im Zusammenhang mit dem Bau eines neuen Distributionszentrums für Liegwaren in Höhe von 28 Millionen Euro, werden die Investitionen im Gesamtjahr 2013 rund 150 Mio. EUR betragen. → **Vermögens- und Finanzlage, S. 23**

Fortgesetzt starke Cashflow-Entwicklung ermöglicht Verschuldungsabbau

Im Jahr 2013 erwartet der Konzern vor allem aufgrund der geplanten Ergebnissteigerung, eines strikten Managements des kurzfristigen operativen Nettovermögens und disziplinierter Investitionstätigkeit eine starke Cashflow-Entwicklung. Neben der regelmäßigen Ausschüttung von 60% bis 80% des Konzerngewinns an die Aktionäre sollen überschüssige Mittel zur weiteren Verringerung der Verschuldung eingesetzt werden. Der Konzern geht dementsprechend davon aus, dass die Nettoverschuldung am Jahresende den Wert des Vorjahres unterschreiten wird.

Ambitionierte mittelfristige Wachstumspläne

Der Konzern plant, mittelfristig deutliche Steigerungen von Umsatz und Ergebnis zu erzielen. Die Konzernstrategie ist dabei auf organisches Wachstum des bestehenden Markenportfolios ausgerichtet. Im Jahr 2015 soll der Konzernumsatz 3 Mrd. EUR erreichen. Das operative Ergebnis soll im selben Jahr auf 750 Mio. EUR gesteigert werden. Im Jahr 2014 erwartet der Konzern weitere Fortschritte auf dem Weg zur Erreichung dieser Ziele. Umsatz und operatives Ergebnis sollen weiter gesteigert werden. Ein anhaltend rezessives wirtschaftliches Umfeld insbesondere in wichtigen europäischen Kernmärkten, Kosteninflation in den Beschaffungsprozessen und ein Attraktivitätsverlust der Konzernmarken könnten die Erreichung dieser Ziele gefährden. Der Konzern hat Vorkehrungen getroffen, um die Wahrscheinlichkeit und die Auswirkungen eines Eintritts dieser und weiterer Risiken zu begrenzen. Einzelheiten sind dem Risikobericht des Geschäftsberichts 2012 zu entnehmen.

ZUSAMMENFASSENDER AUSSAGE ÜBER DIE ERTRAGS-, VERMÖGENS- UND FINANZLAGE

Zusammengefasst zeigt die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage, dass sich der HUGO BOSS Konzern zum Zeitpunkt der Erstellung des Berichts für die ersten neun Monate des Geschäftsjahres 2013 weiterhin in einer soliden wirtschaftlichen Lage befand.

Metzingen, den 18. Oktober 2013

HUGO BOSS AG
Der Vorstand

Claus-Dietrich Lahrs
Christoph Auhagen
Mark Langer

KONZERNZWISCHENABSCHLUSS

3

KONZERN- GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

DES HUGO BOSS KONZERNS FÜR DIE ZEIT VOM 1. JANUAR BIS 30. SEPTEMBER 2013

(in Mio. EUR)

	2013	2012 ¹
Umsatzerlöse	1.783,1	1.738,5
Umsatzkosten	-613,1	-642,8
Direkte Vertriebskosten	-35,3	-34,0
Rohhertrag	1.134,7	1.061,7
in % vom Umsatz	63,6	61,1
Vertriebs- und Marketingaufwendungen	-636,8	-573,3
Verwaltungsaufwendungen und sonstige betriebliche Aufwendungen / Erträge	-160,5	-156,8
Ergebnis der betrieblichen Geschäftstätigkeit	337,4	331,6
in % vom Umsatz	18,9	19,1
Zinsergebnis	-7,1	-11,6
Übrige Finanzposten	-8,6	-3,4
Finanzergebnis	-15,7	-15,0
Ergebnis vor Ertragsteuern	321,7	316,6
Ertragsteuern	-74,0	-76,0
Konzernergebnis	247,7	240,6
Davon entfallen auf:		
Anteilseigner des Mutterunternehmens	244,7	237,7
Nicht beherrschende Anteile	3,0	2,9
Ergebnis je Aktie (EUR)²	3,55	3,44

¹ Einige dargestellte Beträge weichen aufgrund vorgenommener Anpassungen von den im Vorjahr berichteten Werten ab (zu Einzelheiten siehe verkürzter Konzernanhang, Textziffer 2 // Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden).

² Verwässertes und unverwässertes Ergebnis je Aktie.

KONZERNGESAMTERGEBNISRECHNUNG

DES HUGO BOSS KONZERNS FÜR DIE ZEIT VOM 1. JANUAR BIS 30. SEPTEMBER 2013

(in Mio. EUR)

	2013	2012 ¹
Konzernergebnis	247,7	240,6
Posten, die nicht in den Gewinn oder Verlust umgegliedert werden		
Neubewertung von leistungsorientierten Pensionsplänen	-0,3	0,0
Ertragsteuern	0,0	0,0
Posten die anschließend möglicherweise in den Gewinn oder Verlust umgegliedert werden		
Unterschiede aus der Währungsumrechnung	-6,8	3,6
Netto-(Verluste) / Gewinne aus Marktbewertung von Sicherungsgeschäften	6,1	7,2
Ertragsteuereffekte	-1,5	-1,8
Sonstiges Ergebnis nach Steuern	-2,5	9,0
Gesamtergebnis	245,2	249,6
Davon entfallen auf:		
Anteilseigner des Mutterunternehmens	242,4	246,6
Nicht beherrschende Anteile	2,8	3,0
Gesamtergebnis	245,2	249,6

¹ Einige dargestellte Beträge weichen aufgrund vorgenommener Anpassungen von den im Vorjahr berichteten Werten ab (zu Einzelheiten siehe verkürzter Konzernanhang, Textziffer 2 // Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden).

KONZERNBILANZ

DES HUGO BOSS KONZERNS ZUM 30. SEPTEMBER 2013

(in Mio. EUR)

Aktiva	30. Sep. 2013	30. Sep. 2012 ¹	31. Dez. 2012 ¹	1. Jan. 2012 ¹
Immaterielle Vermögenswerte	143,5	139,8	142,2	141,1
Sachanlagen	364,1	317,6	357,5	285,5
Aktive latente Steuern	74,7	61,6	66,7	55,9
Langfristige finanzielle Vermögenswerte	18,6	9,4	14,6	14,5
Langfristige Ertragsteuerforderungen	2,1	2,7	2,1	2,7
Sonstige langfristige Vermögenswerte	2,2	2,2	2,5	2,0
Langfristige Vermögenswerte	605,2	533,3	585,6	501,7
Vorräte	417,6	446,6	430,3	457,9
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	241,8	262,1	214,9	174,6
Kurzfristige Ertragsteuerforderungen	13,4	13,5	10,9	8,2
Kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	23,3	14,0	26,6	17,5
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	75,7	70,5	61,3	65,5
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	48,5	114,8	254,6	200,4
Kurzfristige Vermögenswerte	820,3	921,5	998,6	924,1
GESAMT	1.425,5	1.454,8	1.584,2	1.425,8
Passiva	30. Sep. 2013	30. Sep. 2012 ¹	31. Dez. 2012 ¹	1. Jan. 2012 ¹
Gezeichnetes Kapital	70,4	70,4	70,4	70,4
Eigene Aktien	-42,3	-42,3	-42,3	-42,3
Kapitalrücklage	0,4	0,4	0,4	0,4
Gewinnrücklagen	379,8	294,0	288,0	208,2
Kumuliertes übriges Eigenkapital	-10,7	-12,0	-8,7	-20,9
Den Anteilseignern des Mutterunternehmens zuzurechnendes Ergebnis	244,7	237,7	307,4	284,9
Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallendes Eigenkapital	642,3	548,2	615,2	500,7
Nicht beherrschende Anteile am Eigenkapital	24,9	23,7	24,6	23,8
Konzerneigenkapital	667,2	571,9	639,8	524,5
Langfristige Rückstellungen	60,6	41,1	53,0	39,5
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	183,3	48,3	63,3	355,0
Passive latente Steuern	20,5	23,0	19,6	20,9
Sonstige langfristige Schulden	12,8	13,9	14,0	15,6
Langfristige Schulden	277,2	126,3	149,9	431,0
Kurzfristige Rückstellungen	79,6	80,9	90,3	89,8
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	50,4	332,9	332,2	33,5
Ertragsteuerschulden	57,5	58,8	51,2	41,9
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	204,5	198,7	227,5	225,1
Sonstige kurzfristige Schulden	89,1	85,3	93,3	80,0
Kurzfristige Schulden	481,1	756,6	794,5	470,3
GESAMT	1.425,5	1.454,8	1.584,2	1.425,8

¹ Einige dargestellte Beträge weichen aufgrund vorgenommener Anpassungen von den im Vorjahr berichteten Werten ab (zu Einzelheiten siehe verkürzter Konzernanhang, Textziffer 2 // Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden).

EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG

DES HUGO BOSS KONZERNS FÜR DIE ZEIT VOM 1. JANUAR BIS 30. SEPTEMBER 2013

(in Mio. EUR)

	Gewinnrücklagen			Kumuliertes übriges Eigenkapital			Konzerneigenkapital			Gesamt
	Gezeichnetes Kapital	Eigene Aktien	Kapitalrücklage	Gesetzliche Rücklage	Sonstige Gewinnrücklagen	Unterschiede aus der Währungsrechnung	Marktbeurteilung Sicherungsgeschäfte	Gesamt vor nicht beherrschenden Anteilen	Nicht beherrschende Anteile	
1. Januar 2012 (wie bisher berichtet)	70,4	-42,3	0,4	6,6	485,2	-9,5	-11,4	499,4	23,8	523,2
Änderung der Rechnungslegungsmethode					1,3			1,3		1,3
1. Januar 2012 (angepasst)¹	70,4	-42,3	0,4	6,6	486,5	-9,5	-11,4	500,7	23,8	524,5
Konzernergebnis					237,7			237,7	2,9	240,6
Sonstiges Ergebnis						3,5	5,4	8,9	0,1	9,0
Gesamtergebnis					237,7	3,5	5,4	246,6	3,0	249,6
Veränderung Konsolidierungskreis										
Dividendenzahlung					-199,1			-199,1	-3,1	-202,2
30. September 2012¹	70,4	-42,3	0,4	6,6	525,1	-6,0	-6,0	548,2	23,7	571,9
1. Januar 2013 (wie bisher berichtet)	70,4	-42,3	0,4	6,6	587,0	-5,2	-3,5	613,4	24,6	638,0
Änderung der Rechnungslegungsmethode					1,8			1,8		1,8
1. Januar 2013 (angepasst)¹	70,4	-42,3	0,4	6,6	588,8	-5,2	-3,5	615,2	24,6	639,8
Konzernergebnis					244,7			244,7	3,0	247,7
Sonstiges Ergebnis					-0,3	-6,6	4,6	-2,3	-0,2	-2,5
Gesamtergebnis					244,4	-6,6	4,6	242,4	2,8	245,2
Veränderung Konsolidierungskreis										
Dividendenzahlung					-215,3			-215,3	-2,5	-217,8
30. September 2013	70,4	-42,3	0,4	6,6	617,9	-11,8	1,1	642,3	24,9	667,2

¹ Einige dargestellte Beträge weichen aufgrund vorgenommener Anpassungen von den in Vorjahren berichteten Werten ab (zu Einzelheiten siehe verkürzter Konzernanhang, Textziffer 2 // Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden).

KAPITALFLUSSRECHNUNG

DES HUGO BOSS KONZERNES FÜR DIE ZEIT VOM 1. JANUAR BIS 30. SEPTEMBER 2013

(in Mio. EUR)

	2013	2012 ¹
Konzernergebnis	247,7	240,6
Abschreibungen/Zuschreibungen	66,6	57,4
Unrealisierte Währungsgewinne/-verluste, netto	0,0	-0,5
Sonstige zahlungsunwirksame Vorgänge	-0,2	3,4
Ertragsteueraufwand/-erstattungen	74,0	76,0
Zinserträge und -aufwendungen	7,1	11,6
Veränderung der Vorräte	10,5	10,0
Veränderung der Forderungen sowie anderer Aktiva	-48,4	-82,6
Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Passiva	-18,7	-32,6
Ergebnis aus dem Verkauf von Anlagevermögen	1,4	0,9
Veränderung Pensionsrückstellungen	-0,4	5,0
Veränderung übrige Rückstellungen	-4,0	-12,5
Gezahlte Ertragsteuern	-79,7	-69,6
Operativer Mittelzufluss	255,9	207,1
Gezahlte Zinsen	-8,6	-13,8
Erhaltene Zinsen	1,5	2,2
Mittelzufluss aus betrieblicher Tätigkeit	248,8	195,5
Investitionen in Sachanlagen	-121,9	-77,0
Investitionen in immaterielle Vermögenswerte	-8,3	-10,5
Anteilswerb an Tochterunternehmen abzgl. erworbener Zahlungsmittel	0,2	-6,2
Effekte aus dem Verkauf von Tochterunternehmen	-1,7	0,0
Erwerb von sonstigen Geschäftseinheiten abzgl. erworbener Zahlungsmittel	-11,9	0,0
Erlöse aus Abgängen von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten	0,0	0,3
Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit	-143,6	-93,4
An die Anteilseigner des Mutterunternehmens gezahlte Dividenden	-215,3	-199,1
An die Inhaber der Anteile ohne beherrschenden Einfluss gezahlte Dividenden	-2,5	-3,1
Veränderung der kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten	-229,9	15,3
Aufnahmen von langfristigen Finanzverbindlichkeiten	139,1	0,0
Tilgung von langfristigen Darlehen	-1,5	-1,4
Mittelabfluss aus der Finanzierungstätigkeit	-310,1	-188,3
Wechselkursbedingte Veränderungen der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	-1,2	0,6
Veränderung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	-206,1	-85,6
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Anfang der Periode	254,6	200,4
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Ende der Periode	48,5	114,8

¹ Einige dargestellte Beträge weichen aufgrund vorgenommener Anpassungen von den im Vorjahr berichteten Werten ab (zu Einzelheiten siehe verkürzter Konzernanhang, Textziffer 2 // Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden).

VERKÜRZTER KONZERNANHANG

1 // ALLGEMEINE ANGABEN

Der Zwischenabschluss der HUGO BOSS AG zum 30. September 2013 wurde gemäß § 37x WpHG in Übereinstimmung mit den zum Stichtag gültigen International Financial Reporting Standards (IFRS) und deren Interpretationen aufgestellt. Insbesondere die Regelungen des IAS 34 zur Zwischenberichterstattung wurden angewendet.

Der vorliegende Zwischenlagebericht und der verkürzte Abschluss wurden weder entsprechend § 317 HGB geprüft noch einer prüferischen Durchsicht durch eine zur Abschlussprüfung befähigte Person unterzogen. Durch Beschluss vom 18. Oktober 2013 wurden der verkürzte Zwischenabschluss und der Zwischenlagebericht durch den Vorstand zur Weiterleitung an den Aufsichtsrat freigegeben. Vor seiner Veröffentlichung wurden der Zwischenlagebericht und der verkürzte Zwischenabschluss außerdem mit dem Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats erörtert.

2 // BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSMETHODEN

Alle Zwischenabschlüsse der in den Konzernzwischenabschluss einbezogenen Unternehmen wurden nach einheitlichen Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätzen aufgestellt. Eine detaillierte Beschreibung der angewandten Bilanzierungs-, Bewertungs- und Konsolidierungsmethoden ist im Anhang des Konzernabschlusses 2012 zu finden. Zum 1. Januar 2013 ergaben sich aus der Anwendung neuer oder geänderter IFRS folgende Änderungen in den Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden.

ERSTMALIG ANGEWENDETE RECHNUNGSLEGUNGSVORSCHRIFTEN

IAS 19 – LEISTUNGEN AN ARBEITNEHMER (ÜBERARBEITET 2011, IAS 19R)

Zum 1. Januar 2013 wendete der HUGO BOSS Konzern IAS 19, Leistungen an Arbeitnehmer (überarbeitet 2011, IAS 19R) an, den das IASB im Juni 2011 veröffentlichte. Der Standard ist auf Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2013 beginnen. Der Standard wurde rückwirkend angewendet. Die Änderung wurde im Juni 2012 von der EU in europäisches Recht übernommen. Folgende Änderungen des IAS 19R haben Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des HUGO BOSS Konzerns:

IAS 19R ersetzt den Zinsaufwand und die erwarteten Erträge aus Planvermögen durch einen Nettozinsbetrag. Dieser ergibt sich durch Multiplikation der Nettopensionsverpflichtung mit dem Diskontierungssatz, der der Bewertung der Bruttopensionsverpflichtung (DBO) zugrunde liegt. Die Nettozinsen aus der Nettoschuld (Nettovermögenswert) aus leistungsorientierten Versorgungsplänen umfassen den Zinsertrag aus Planvermögen und den Zinsaufwand auf die DBO. Die Differenz zwischen dem Zinsertrag aus Planvermögen und den tatsächlichen Erträgen aus Planvermögen ist ergebnisneutral im sonstigen Ergebnis in der Konzerngesamtergebnisrechnung enthalten.

IAS 19R präzisiert darüber hinaus den Begriff der Risikoteilung (Risk Sharing) zwischen den Arbeitnehmern und dem Arbeitgeber. Diese Präzisierung hat Auswirkungen auf die Berechnung von Pensionsverpflichtungen von Vorsorgeplänen mit künftigen, über die Restdienstzeit, effektiv steigenden Arbeitnehmerbeiträgen. Dies betrifft insbesondere Vorsorgepläne, die in späteren Jahren einen höheren Leistungszuwachs gewähren. Der bisherige IAS 19 sah eine Ermittlung der Gesamtverpflichtung inklusive zukünftiger, arbeitnehmerfinanzierter Leistungszuwächse vor. Gemäß IAS 19R wird die Zuordnung der erwerblichen Leistung auf Basis der Nettoverpflichtung exklusive der zukünftigen, arbeitnehmerfinanzierten Leistungszuwächse ermittelt. Dies führte zu einer Reduzierung der DBO und einer anderen Verteilung des Dienstzeitaufwands über die Dienstzeit.

Ein geringerer Effekt resultiert aus der Erfassung von nicht mit der Verwaltung von Planvermögen in Zusammenhang stehenden Verwaltungskosten bei Leistungserbringung.

Die Erfassung von verfallbarem nachzuverrechnenden Dienstzeitaufwand bei Entstehung, anstelle einer Erfassung über den Zeitraum bis zur Unverfallbarkeit hat keine Auswirkung auf den HUGO BOSS Konzern.

Ebenso führt die Abschaffung der Korridor-Methode zu keinem Anpassungsbedarf bei HUGO BOSS.

Die Neuregelung zur Erfassung von Aufstockungsbeträgen bei Altersteilzeitvereinbarungen (ATZ) führt zudem zu einer geänderten Aufwandserfassung und Klassifizierung. Bisher wurden Aufstockungsbeträge bei Vertragsabschluss einer Altersteilzeitvereinbarung sofort in voller Höhe zurückgestellt und als Leistung aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses klassifiziert. Die Regelungen des IAS 19R stellen klar, dass Aufstockungsbeträge keine Abfindungen mehr darstellen, sondern vielmehr erdiene sich der Mitarbeiter den Anspruch auf die Aufstockung durch seine Arbeitsleistung. Somit ist eine Ansammlung der Rückstellung über den Erdienungszeitraum geboten. Dies führte zu einer Reduzierung der bisher in voller Höhe berücksichtigten Rückstellung für Aufstockungsbeträge und einer Ansammlung über die Aktivphase der ATZ.

Durch die rückwirkende Anwendung des IAS 19R ergaben sich folgende Auswirkungen auf die Eröffnungsbilanz zum 1. Januar 2012 sowie den dargestellten Vorjahreszeitraum:

(in Mio. EUR)

	31. Dez. 2012			1. Jan. 2012		
	vor Anpassung	Anpassung	nach Anpassung	vor Anpassung	Anpassung	nach Anpassung
Summe Aktiva	1.584,5	-0,3	1.584,2	1.426,0	-0,2	1.425,8
Davon aktive latente Steuern	67,0	-0,3	66,7	56,1	-0,2	55,9
Summe langfristige Schulden	152,0	-2,1	149,9	432,5	-1,5	431,0
Davon langfristige Rückstellungen	55,1	-2,1	53,0	41,0	-1,5	39,5
Summe Konzerneigenkapital	638,0	1,8	639,8	523,2	1,3	524,5
Davon Gewinnrücklage	286,7	1,3	288,0	206,9	1,3	208,2
Davon Konzernergebnis	311,5	0,0	311,5	291,4	0,0	291,4
Davon Gesamtergebnis	5,3	0,6	5,9	12,1	0,0	12,1

Die rückwirkende Anwendung des IAS 19R wirkte sich nur unwesentlich auf die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung sowie auf die Gesamtergebnisrechnung im ersten Halbjahr 2013 als auch im Vergleichszeitraum 2012 aus. Zum 30. Juni 2013 waren daher auch die Auswirkungen auf die Konzernbilanz unwesentlich im Vergleich zum 31. Dezember 2012.

GEÄNDERTE RECHNUNGSLEGUNGSVORSCHRIFTEN

Die Änderungen des IAS 1 „Darstellung des Abschlusses“ sehen vor, das sonstige Gesamtergebnis aufzuteilen in Posten, die nicht in den Gewinn oder Verlust umgliedert werden und Posten, die anschließend möglicherweise in den Gewinn oder Verlust umgliedert werden.

Die Anwendung der sonstigen Neuerungen der IAS 1, IAS 12, IAS 16, IAS 32, IAS 34, IFRS 7 und die Erstanwendung des IFRS 13 führte zu keinen Änderungen in der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns. Es ergaben sich zusätzliche Angaben.

ÄNDERUNG DER RECHNUNGSLEGUNGSMETHODE/DARSTELLUNGSÄNDERUNGEN

Die im Konzernabschluss 2012 beschriebenen Änderungen der Rechnungslegungsmethode und Darstellungsänderungen wurden zum 30. September 2013 ebenfalls berücksichtigt. Die Vorjahreswerte wurden rückwirkend in Übereinstimmung mit den Regelungen des IAS 8 angepasst.

3 // WÄHRUNGSUMRECHNUNG

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

Land	Währung	Durchschnittskurs			Bilanzstichtagskurs		
		1 EUR = Jan. – Sep. 2013	Jan. – Sep. 2012	Jan. – Dez. 2012	30. Sep. 2013	30. Sep. 2012	31. Dez. 2012
China	CNY	8,1223	8,1098	8,1085	8,2827	8,1261	8,2207
Großbritannien	GBP	0,8520	0,8123	0,8111	0,8400	0,7981	0,8161
Hongkong	HKD	10,2163	9,9440	9,9714	10,4975	10,0258	10,2260
Schweiz	CHF	1,2315	1,2044	1,2053	1,2248	1,2099	1,2072
USA	USD	1,3169	1,2816	1,2854	1,3537	1,2930	1,3194

4 // KONJUNKTURELLE UND SAISONALE EINFLÜSSE

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

5 // KONSOLIDIERUNGSKREIS

Im Berichtszeitraum 1. Januar bis 30. September 2013 erhöhte sich die Anzahl der konsolidierten Gesellschaften gegenüber dem Konzernabschluss zum 31. Dezember 2012 von 54 auf 56.

Die im Geschäftsjahr 2012 neu gegründete Gesellschaft HUGO BOSS RUS LLC, Moskau, Russland wurde zum 31. Dezember 2012 aus Wesentlichkeitsgründen nicht in den Konzernabschluss einbezogen. Im ersten Quartal 2013 erfolgte die Erstkonsolidierung der 100% Tochtergesellschaft.

Im zweiten Quartal wurde die HUGO BOSS SOUTH EAST ASIA PTE. LTD., Singapur, als 100% Tochtergesellschaft erstmalig konsolidiert.

Mit Wirkung zum 26. September 2013 hat der HUGO BOSS Konzern eine neue Tochtergesellschaft in Finnland, die HUGO BOSS Finland OY, Finnland gegründet. Der HUGO BOSS Konzern hält 100% der Anteile an dieser Gesellschaft. Die HUGO BOSS Finland OY wird zum 30. September 2013 nicht in den Konzernabschluss einbezogen, da

sie aus Sicht des Konzerns unwesentlich ist. Umsatz, Ergebnis und Bilanzsumme der Gesellschaft haben keinen wesentlichen Einfluss auf die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns. Sämtliche genannten Indikatoren unterschreiten 1% der entsprechenden Konzernkennzahl.

Im dritten Quartal wurde Lebourg TCS als ehemaliger Franchise-Partner der HUGO BOSS France SAS mit Wirkung zum 1. August im Rahmen eines Share Deals zu 100% übernommen. Weitere Angaben hierzu sind unter Ziffer 7 des verkürzten Konzernanhangs zu finden.

Aufgrund vertraglicher Vereinbarungen endete die Beherrschung über die HUGO BOSS Distributionszentrum Vermietungsgesellschaft mbH & Co. Objekt HUGO BOSS Filderstadt KG. Da kein maßgeblicher Einfluss auf die Gesellschaft mehr besteht, wurde die Gesellschaft zum 30. Juni 2013 entkonsolidiert und wird seither als Beteiligung in den sonstigen langfristigen finanziellen Vermögenswerten ausgewiesen. Die Effekte der Entkonsolidierung auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns zum Abgangszeitpunkt sind in nachfolgender Tabelle aufgeführt:

ENTKONSOLIDIERUNGSEFFEKTE

(in Mio. EUR)

Aktiva	30. Sep. 2013
Langfristige Vermögenswerte	-57,2
Davon immaterielle Vermögenswerte	-0,5
Davon Sachanlagen	-56,6
Kurzfristige Vermögenswerte	-2,8
Davon Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	-1,7
GESAMT	-60,0
Passiva	
Eigenkapital	-0,2
Langfristige Schulden	60,0
Davon langfristige Finanzverbindlichkeiten	60,0
Kurzfristige Schulden	0,2
GESAMT	60,0
Entkonsolidierungsergebnis	0,3

Die zum 31. Dezember 2012 angegebenen Verpflichtungen zum Kauf von Sachanlagen in Höhe von 74 Mio. EUR verminderten sich durch den Abgang der Gesellschaft wesentlich.

6 // ERGEBNISANTEIL ANDERER GESELLSCHAFTER

In den Konzernabschluss wurden Gesellschaften einbezogen, an denen die HUGO BOSS AG zu weniger als 100% beteiligt ist. Entsprechend IAS 27 werden diese Minderheitsanteile in der Konzernbilanz innerhalb des Eigenkapitals getrennt von dem auf die Aktionäre der HUGO BOSS AG entfallenden Eigenkapitalanteil ausgewiesen.

7 // UNTERNEHMENSZUSAMMENSCHLÜSSE

In den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres 2013 hat der HUGO BOSS Konzern insgesamt 10 Stores und die damit verbundenen Anlagewerte und Vorräte im Rahmen von Asset Deals von ehemaligen Franchise-Partnern in Australien, den USA und Singapur übernommen. Außerdem wurde ein Store in Frankreich im Rahmen eines Share Deals übernommen. Durch die Übernahmen soll der Ausbau des konzerneigenen Einzelhandels unterstützt werden.

Folgende Übersicht zeigt die Allokation des Kaufpreises auf das übernommene Nettovermögen sowie den sich daraus ergebenden Geschäfts- oder Firmenwert:

(in Mio. EUR)

	30. Sep. 2013
Übertragene Gegenleistung	
Kaufpreiszahlung	12,6
Übernommene Schulden	-0,5
Summe übertragene Gegenleistung	12,1
Beizulegende Zeitwerte der übernommenen Vermögenswerte und Schulden	
Immaterielle Vermögenswerte	8,5
Sachanlagen	2,9
Vorräte	1,9
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	0,1
Sonstige Vermögenswerte	0,2
Summe Vermögenswerte	13,6
Finanzverbindlichkeiten	0,9
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	0,5
Sonstige Verbindlichkeiten	0,7
Summe Verbindlichkeiten	2,1
Geschäfts- oder Firmenwerte	0,6

Die Beherrschung über die Vermögenswerte wurde jeweils durch die Zahlung des vereinbarten Kaufpreises erlangt. Die Geschäfts- oder Firmenwerte entfallen auf das Segment Asien. Von einer steuerlichen Nutzung der Geschäfts- oder Firmenwerte ist nicht auszugehen. Diese unterliegen gemäß IAS 36 einem jährlichen Impairmenttest und werden daher nicht planmäßig abgeschrieben. In Summe entstanden Transaktionskosten in Höhe von 0,3 Mio. EUR, welche sofort erfolgswirksam in der Konzern- Gewinn- und Verlustrechnung erfasst wurden.

Wären die Unternehmenszusammenschlüsse bereits zum 1. Januar 2013 zustande gekommen, wäre der Konzernumsatz 18,0 Mio. EUR höher gewesen. Das Konzernergebnis hätte sich unwesentlich verändert.

8 // AUSGEWÄHLTE ERLÄUTERUNGEN ZUR KONZERN- GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

UMSATZ- UND DIREKTE VERTRIEBSKOSTEN

(in Mio. EUR)

	Jan. – Sep. 2013	Jan. – Sep. 2012
Anschaffungskosten für bezogene Waren	567,1	595,9
Herstellungskosten für Eigenfertigung	46,0	46,9
Direkte Vertriebskosten	35,3	34,0
GESAMT	648,4	676,8

In den direkten Vertriebskosten sind vor allem umsatzabhängige Provisionen, Ausgangsfracht- und Zollkosten sowie Kreditkartengebühren enthalten.

VERTRIEBS- UND MARKETINGAUFWENDUNGEN

(in Mio. EUR)

	Jan. – Sep. 2013	Jan. – Sep. 2012
Aufwendungen für konzerneigenen Einzelhandel, indirekte Vertriebs- und Marketingorganisation	448,5	377,7
Marketingaufwendungen	98,6	103,0
Aufwendungen für Logistik	89,1	90,2
Wertberichtigungen auf Forderungen / Forderungsausfall	0,6	2,4
GESAMT	636,8	573,3

Die größte Position in den Aufwendungen für den konzerneigenen Einzelhandel, indirekte Vertriebs- und Marketingorganisation stellt neben dem Personalaufwand der Mietaufwand dar. Die Aufwendungen für den konzerneigenen Einzelhandel und indirekte Vertriebs- und Marketingorganisation umfassen neben den Personal- und Mietaufwendungen für den Großhandelsvertrieb weitere Aufwendungen für Retail Services und das Regional Sales Management.

VERWALTUNGSaufWENDUNGEN UND SONSTIGE BETRIEBLICHE aufWENDUNGEN / ERTRÄGE

(in Mio. EUR)

	Jan. – Sep. 2013	Jan. – Sep. 2012
Verwaltungsaufwand	109,2	107,3
Forschungs- und Entwicklungskosten	47,9	46,8
Sondereffekte	3,4	2,7
GESAMT	160,5	156,8

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

Die Sondereffekte in Höhe von 3 Mio. EUR (Vorjahr: 3 Mio. EUR) standen im Wesentlichen im Zusammenhang mit Neuorganisationsmaßnahmen in der Region Europa.

PERSONALAUFWAND

(in Mio. EUR)

	Jan. – Sep. 2013	Jan. – Sep. 2012
Löhne und Gehälter	302,0	280,1
Soziale Abgaben	48,7	43,8
Aufwendungen und Erträge für Altersversorgung und für Unterstützung	4,0	6,7
GESAMT	354,7	330,6

MITARBEITER

	30. Sep. 2013	31. Dez. 2012
Gewerbliche Arbeitnehmer	4.232	4.303
Kaufmännische Mitarbeiter	7.968	7.549
GESAMT	12.200	11.852

ABSCHREIBUNGEN

(in Mio. EUR)

	Jan. – Sep. 2013	Jan. – Sep. 2012
Anlagevermögen		
Davon Sachanlagen	54,1	45,4
Davon immaterielle Vermögenswerte	12,5	12,0
GESAMT	66,6	57,4

MATERIALAUFWAND

In den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres 2013 betrug der Materialaufwand 519 Mio. EUR (2012: 525 Mio. EUR).

9 // ERGEBNIS JE AKTIE

(in Mio. EUR)

	Jan. – Sep. 2013	Jan. – Sep. 2012
Den Anteilseignern des Mutterunternehmens zuzurechnendes Ergebnis	244,7	237,7
Durchschnittliche Zahl der ausstehenden Aktien ¹	69.016.167	69.016.167
Ergebnis je Aktie in EUR ²	3,55	3,44

¹ Ohne Berücksichtigung eigener Anteile.

² Verwässertes und unverwässertes Ergebnis je Aktie.

Das Ergebnis je Aktie wird nach IAS 33 als Quotient aus dem Konzernjahresergebnis und dem gewichteten Durchschnitt der während der Berichtsperiode im Umlauf befindlichen Aktienzahl ermittelt. Weder zum 30. September 2013 noch zum 30. September 2012 standen Aktien aus, die den Gewinn je Aktie verwässerten.

10 // EIGENE AKTIEN

In den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres 2013 hat die HUGO BOSS AG keine eigenen Aktien zurückgekauft. Damit hält die HUGO BOSS AG insgesamt 1.383.833 Stück Stammaktien. Dies entspricht einem Anteil von 1,97% bzw. 1.383.833 EUR am Grundkapital. Die Gesamtzahl der eigenen Aktien beinhaltet 855.278 ehemalige Vorzugsaktien, die im Zuge der am 15. Juni 2012 vorgenommenen Umstellung in Stammaktien umgewandelt wurden. Die Hauptversammlung der HUGO BOSS AG hatte der Umwandlung von Vorzugs- in Stammaktien am 3. Mai 2012 zugestimmt.

11 // RÜCKSTELLUNGEN FÜR PENSIONEN UND ÄHNLICHE VERPFLICHTUNGEN

RÜCKSTELLUNGEN FÜR PENSIONEN

(in Mio. EUR)

	30. Sep. 2013	31. Dez. 2012
Rückstellungen für Pensionen	28,7	27,4
Rückstellungen für ähnliche Verpflichtungen	4,6	4,5
GESAMT	33,3	31,9

Für die Ermittlung des Barwerts der Pensionsverpflichtungen (Defined Benefit Obligation) wurden neben dem geplanten Dienstzeitaufwand sowie den erwarteten Erträgen des Fondsvermögens auch relevante Einflussgrößen in die versicherungsmathematischen Berechnungen mit einbezogen. Die Parameter Rechnungszins, Rententrend, Gehaltssteigerungen und erwartete Rendite aus Fondsvermögen blieben in den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres 2013 unverändert im Vergleich zum 31. Dezember 2012.

PENSIONS-AUFWENDUNGEN

(in Mio. EUR)

	Jan. – Sep. 2013	Jan. – Sep. 2012 ¹
Dienstzeitaufwand der laufenden Periode	1,7	1,4
Nettozinsaufwand	0,4	0,3
Davon Zinsaufwand aus DBO	1,8	2,0
Davon Zinseffekt aus asset ceiling	0,0	0,0
Davon Zinserträge aus Fondsvermögen	-1,4	-1,7
Pensionsaufwendungen der laufenden Periode	2,1	1,7

¹ Einige dargestellte Beträge weichen aufgrund vorgenommener Anpassungen von den im Vorjahr berichteten Werten ab (zu Einzelheiten siehe verkürzter Konzernanhang, Textziffer 2 // Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden).

In den Pensionsaufwendungen in der laufenden Periode ist neben dem Dienstzeitaufwand auch der Nettozinsaufwand enthalten. Dieser setzt sich aus den Komponenten Zinsaufwand, Zinseffekt aus asset ceiling und Zinserträgen aus Fondsvermögen zusammen.

12 // ZUSÄTZLICHE ANGABEN ZU FINANZINSTRUMENTEN

Die nachfolgende Tabelle zeigt die Buchwerte und beizulegenden Zeitwerte sämtlicher im Konzernabschluss erfassten Finanzinstrumente.

BUCHWERTE UND BEIZULEGENDE ZEITWERTE NACH KLASSEN VON FINANZINSTRUMENTEN

(in Mio. EUR)

	Bewertungs- kategorie nach IAS 39	30. Sep. 2013		31. Dez. 2012	
		Buchwert	Beizule- gender Zeitwert	Buchwert	Beizule- gender Zeitwert
Aktiva					
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	LaR	48,5	48,5	254,6	254,6
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	LaR	241,8	241,8	214,9	214,9
Sonstige finanzielle Vermögenswerte		41,9	41,9	41,2	41,2
Davon:					
Available-for-Sale	AfS	0,0	0,0	1,0	1,0
Derivate ohne Hedge-Beziehung	FAHfT	3,1	3,1	7,8	7,8
Derivate mit Hedge-Beziehung	n.a.	1,5	1,5	0,0	0,0
Übrige finanzielle Vermögenswerte	LaR	37,3	37,3	32,4	32,4
Passiva					
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	FLAC	230,4	233,3	385,1	389,2
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	204,5	204,5	227,5	227,5
Sonstige Finanzverbindlichkeiten		3,3	3,3	10,4	10,4
Davon:					
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasingverträgen	n.a.	0,0	0,0	0,0	0,0
Derivate ohne Hedge-Beziehung	FLHfT	3,1	3,1	5,5	5,5
Derivate mit Hedge-Beziehung	n.a.	0,0	0,0	4,7	4,7
Übrige finanzielle Verbindlichkeiten	FLAC	0,2	0,2	0,2	0,2
Summe pro Bewertungskategorie nach IAS 39:					
Loans and Receivables	LaR	327,6	327,6	501,9	501,9
Financial Assets Held for Trading	FAHfT	3,1	3,1	7,8	7,8
Available-for-Sale	AfS	0,0	0,0	1,0	1,0
Financial Liabilities Measured at Amortised Cost	FLAC	435,1	438,0	612,8	616,9
Financial Liabilities Held for Trading	FLHfT	3,1	3,1	5,5	5,5

Der beizulegende Zeitwert der finanziellen Vermögenswerte und finanziellen Verbindlichkeiten ist mit dem Betrag angegeben, zu dem das betreffende Instrument in einer gegenwärtigen Transaktion zwischen vertragswilligen Geschäftspartnern getauscht werden könnte. Die zur Ermittlung der beizulegenden Zeitwerte angewandten Methoden und Annahmen stellen sich wie folgt dar: Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, sonstige finanzielle Vermögenswerte, Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten kommen hauptsächlich aufgrund der kurzen Laufzeiten dieser Instrumente ihrem Buchwert sehr nahe.

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

Der beizulegende Zeitwert der zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerte wird, sofern verfügbar, auf der Grundlage von Börsenpreisen auf aktiven Märkten ermittelt. Zum Bilanzstichtag waren ausschließlich Eigenkapitalinstrumente, die zu Anschaffungskosten bewertet wurden, enthalten.

Der Konzern schließt derivative Finanzinstrumente mit verschiedenen Parteien ab, mehrheitlich mit Finanzinstituten mit guter Bonität (Investment Grade). Finanzgeschäfte mit Parteien niedrigerer Bonität bedürfen der Genehmigung des Vorstands und werden nur begrenzt abgeschlossen. Unter Anwendung eines Bewertungsverfahrens mit am Markt beobachtbaren Input-Parametern bewertete Derivate sind hauptsächlich Zinsswaps und Devisenterminkontrakte. Zu den am häufigsten angewandten Bewertungsverfahren gehören die Forward-Preis- und Swap-Modelle unter Verwendung von Barwertberechnungen. Die Modelle beziehen verschiedene Größen mit ein, wie z.B. die Bonität der Geschäftspartner, Devisen-Kassa- und Termin-Kurse, Zinsstrukturkurven und Forwardsätze der zugrunde liegenden Basiswerte.

Zum 30. September 2013 versteht sich die zum Marktwert bewertete Derivatposition (Marked-to-Market) exklusive der Bonitätswertberichtigung, die auf das Ausfallrisiko der Gegenseite des Derivats zurückzuführen ist. Das Ausfallrisiko der Gegenseite brachte keine wesentlichen Effekte mit sich.

HIERARCHIE BEIZULEGENDER ZEITWERTE

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

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

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

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

Zum 30. September 2013 sind alle zum beizulegenden Zeitwert bewerteten Finanzinstrumente der Stufe 2 zuzuordnen. Während des Geschäftsjahres 2013 gab es keine Transfers zwischen Level 1 und Level 2 sowie aus Level 3 heraus. Die zum beizulegenden Zeitwert bewerteten Finanzinstrumente bestanden aus Devisentermingeschäften, Devisenswaps und Zinsderivaten. Diese waren den Kategorien FAHfT, FLHfT sowie den Derivaten mit Hedge-Beziehung zuzuordnen. Die Vermögenswerte beliefen sich auf 4,6 Mio. EUR, die Verbindlichkeiten auf 3,1 Mio. EUR.

ABSICHERUNG VON ZINSRISIKEN

Zur Absicherung gegen Zinsrisiken setzt die HUGO BOSS AG teilweise Zinssicherungsgeschäfte zur Reduzierung des Risikos ein. Zum Bilanzstichtag waren 100 Mio. EUR variabel verzinsten Finanzverbindlichkeiten abgesichert und in eine wirksame Sicherungsbeziehung eingebunden. Die Veränderung der unrealisierten Gewinne aus der Marktbewertung von Sicherungsgeschäften im sonstigen Gesamtergebnis belief sich auf 4,6 Mio. EUR.

13 // EVENTUALVERBINDLICHKEITEN UND EVENTUALFORDERUNGEN

Gegenüber dem 31. Dezember 2012 haben sich keine wesentlichen Veränderungen der Eventualverbindlichkeiten ergeben. Zum 30. September 2013 lagen keine Eventualforderungen vor.

14 // KAPITALFLUSSRECHNUNG

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

15 // SEGMENTBERICHTERSTATTUNG

(in Mio. EUR)

	Europa ¹	Amerika	Asien/Pazifik	Lizenzen	Gesamt berichtspflichtige Segmente
Jan. – Sep. 2013					
Gesamtumsatz	1.091,4	405,9	246,9	38,9	1.783,1
Segmentergebnis	401,1	106,3	87,1	32,7	627,2
in % des Umsatzes	36,7	26,2	35,3	84,2	35,2
Segmentvermögen	248,0	155,1	71,2	12,9	487,2
Investitionen	37,7	33,4	22,5	0,0	93,6
Wertminderungen	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Davon Sachanlagevermögen	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Davon immaterielle Vermögenswerte	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Abschreibungen	-19,6	-12,9	-11,9	0,0	-44,4
SAR – Aufwendungen und Hedging	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

¹ Inklusive Naher Osten und Afrika.

(in Mio. EUR)

	Europa ¹	Amerika	Asien/Pazifik	Lizenzen ²	Gesamt berichtspflichtige Segmente
Jan. – Sep. 2012					
Gesamtumsatz	1.050,5	399,7	250,2	38,1	1.738,5
Segmentergebnis	392,0	106,3	87,0	33,8	619,1
in % des Umsatzes	37,3	26,6	34,8	88,7	35,6
Segmentvermögen	242,7	200,6	77,2	13,9	534,4
Investitionen	26,1	16,6	16,4	0,0	59,1
Wertminderungen	-0,1	0,0	0,0	0,0	-0,1
Davon Sachanlagevermögen	-0,1	0,0	0,0	0,0	-0,1
Davon immaterielle Vermögenswerte	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Abschreibungen	-17,2	-9,6	-10,5	0,0	-37,3
SAR – Aufwendungen und Hedging	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

¹ Inklusive Naher Osten und Afrika.

² Die Vorjahreswerte wurden angepasst.

ÜBERLEITUNGSRECHNUNGEN

UMSATZ

(in Mio. EUR)

	Jan. – Sep. 2013	Jan. – Sep. 2012
Umsatz – berichtspflichtige Segmente	1.783,1	1.738,5
Corporate Units	0,0	0,0
Konsolidierung	0,0	0,0
GESAMT	1.783,1	1.738,5

ERGEBNIS DER BETRIEBLICHEN GESCHÄFTSTÄTIGKEIT

(in Mio. EUR)

	Jan. – Sep. 2013	Jan. – Sep. 2012
Segmentergebnis – berichtspflichtige Segmente	627,2	619,1
Abschreibungen – berichtspflichtige Segmente	-44,4	-37,3
Wertminderungen – berichtspflichtige Segmente	0,0	-0,1
Sondereffekte – berichtspflichtige Segmente	-1,9	-0,1
Ergebnis der betrieblichen Geschäftstätigkeit – berichtspflichtige Segmente	580,9	581,6
Corporate Units	-243,3	-250,0
Konsolidierung	-0,2	0,0
Ergebnis der betrieblichen Geschäftstätigkeit HUGO BOSS Konzern	337,4	331,6
Zinsergebnis	-7,1	-11,6
Übrige Finanzpositionen	-8,6	-3,4
Ergebnis vor Ertragsteuern HUGO BOSS Konzern	321,7	316,6

INVESTITIONEN

(in Mio. EUR)

	30. Sep. 2013	30. Sep. 2012	31. Dez. 2012
Investitionen – berichtspflichtige Segmente	93,6	59,1	98,0
Corporate Units	48,6	28,4	67,8
Konsolidierung	0,0	0,0	0,0
GESAMT	142,2	87,5	165,8

ABSCHREIBUNGEN

(in Mio. EUR)

	Jan. – Sep. 2013	Jan. – Sep. 2012
Abschreibungen – berichtspflichtige Segmente	-44,4	-37,3
Corporate Units	-22,2	-20,0
Konsolidierung	0,0	0,0
GESAMT	-66,6	-57,3

WERTMINDERUNGEN

(in Mio. EUR)

	Jan. – Sep. 2013	Jan. – Sep. 2012
Wertminderungen – berichtspflichtige Segmente	0,0	-0,1
Corporate Units	0,0	0,0
Konsolidierung	0,0	0,0
GESAMT	0,0	-0,1

SAR-AUFWENDUNGEN UND HEDGING

(in Mio. EUR)

	Jan. – Sep. 2013	Jan. – Sep. 2012
SAR – Aufwendungen und Hedging – berichtspflichtige Segmente	0,0	0,0
Corporate Units	0,0	0,1
Konsolidierung	0,0	0,0
GESAMT	0,0	0,1

SEGMENTVERMÖGEN

(in Mio. EUR)

	30. Sep. 2013	30. Sep. 2012	31. Dez. 2012
Segmentvermögen – berichtspflichtige Segmente	487,2	534,4	442,8
Corporate Units	172,2	174,3	202,4
Konsolidierung	0,0	0,0	0,0
Kurzfristige Ertragsteuerforderungen	13,4	13,5	10,9
Kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	23,3	14,0	26,6
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	75,7	70,5	61,3
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	48,5	114,8	254,6
Kurzfristige Vermögenswerte HUGO BOSS Konzern	820,3	921,5	998,6
Langfristige Vermögenswerte	605,2	533,3	585,6
Aktiva, gesamt HUGO BOSS Konzern	1.425,5	1.454,8	1.584,2

GEOGRAFISCHE INFORMATIONEN

(in Mio. EUR)

	Umsatzerlöse mit Dritten		Langfristige Vermögenswerte	
	Jan. – Sep. 2013	Jan. – Sep. 2012	30. Sep. 2013	31. Dez. 2012
Deutschland	301,2	292,5	171,6	201,5
Andere europäische Märkte	790,2	758,0	177,3	164,4
USA	315,2	311,6	58,0	40,2
Andere Märkte Nord- und Lateinamerika	90,7	88,1	15,5	16,8
China	151,5	148,8	40,3	38,1
Andere asiatische Märkte	95,4	101,4	34,2	29,2
Lizenzen	38,9	38,1	15,1	15,1
GESAMT	1.783,1	1.738,5	512,0	505,3

16 // EREIGNISSE NACH DEM BILANZSTICHTAG

Zwischen dem Ende der ersten neun Monaten des Geschäftsjahres 2013 und der Veröffentlichung dieses Berichts gab es keine weiteren wesentlichen gesamtwirtschaftlichen, sozialpolitischen, branchenbezogenen oder unternehmensspezifischen Veränderungen, die sich nach den Erwartungen des Managements maßgeblich auf die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage des Unternehmens auswirken könnten.

17 // ANGABEN ZUM MEHRHEITSAKTIONÄR

Nach §21 WpHG sind Aktionäre verpflichtet, bei Über- oder Unterschreiten bestimmter Meldeschwellen die Höhe ihrer Stimmrechtsanteile zu melden. Die Meldeschwellen sind 3 %, 5 %, 10 %, 15 %, 20 %, 25 %, 30 %, 50 % und 75 %.

Die HUGO BOSS AG erhielt am 24. Januar 2013 folgende Stimmrechtsmitteilung gemäß § 25 a WpHG der Mediobanca – Banca di Credito Finanziario S.p.A., Mailand, Italien:

„Hiermit teilen wir Ihnen gemäß § 25a Abs. 1 WpHG mit, seit dem 21. Januar 2013 keine Finanz- oder sonstigen Instrumente gemäß § 25a Abs. 1 WpHG mehr zu halten, die es uns auf Grund ihrer Ausgestaltung ermöglichen, Stimmrechte der HUGO BOSS AG zu erwerben. Wir haben daher am 21. Januar 2013 die Meldeschwellen von 30%, 25%, 20%, 15%, 10% und 5% gemäß § 25a Abs. 1 WpHG unterschritten.

Sonstige meldepflichtige Stimmrechtsanteile nach §§ 21, 22, 25 WpHG halten wir nicht. Die Summe der meldepflichtigen Stimmrechtsanteile nach §§ 21, 22, 25, 25a WpHG entspricht daher den oben gemachten Angaben.“

Die Gesellschaft hat diese Mitteilung im Wortlaut auf ihrer Investor Relations-Website veröffentlicht.

VERSICHERUNG DER GESETZLICHEN VERTRETER

Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen der Konzernabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und im Konzernlagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage des Konzerns so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird, sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns beschrieben sind.

Metzingen, den 18. Oktober 2013

HUGO BOSS AG
Der Vorstand

Claus-Dietrich Lahrs
Christoph Auhagen
Mark Langer

WEITERE ANGABEN

4

ZUKUNFTSGERICHTETE AUSSAGEN

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

FINANZKALENDER

26. NOVEMBER 2013

Investorentag, Hongkong

13. MÄRZ 2014

Bilanzpresse- und Analystenkonferenz

7. MAI 2014

Veröffentlichung des Berichts zum Ersten Quartal 2014

13. MAI 2014

Hauptversammlung

31. JULI 2014

Veröffentlichung des Halbjahresfinanzberichts 2014

4. NOVEMBER 2014

Veröffentlichung des Neunmonatsberichts 2014

KONTAKTE

INVESTOR RELATIONS

Telefon +49 (0) 7123 94-80903

E-Mail investor-relations@hugoboss.com

DENNIS WEBER

Leiter Investor Relations

Telefon +49 (0) 7123 94-86267

Fax +49 (0) 7123 94-886267

DR. HJÖRDIS KETTENBACH

Leiterin Unternehmenskommunikation

Telefon +49 (0) 7123 94-2375

Fax +49 (0) 7123 94-2051

ANFORDERUNG GESCHÄFTSBERICHTE

www.group.hugoboss.com/Bestellservice

