



H U G O B O S S

GESCHÄFTSBERICHT 2013

1

AN UNSERE AKTIONÄRE

Brief des Vorstandsvorsitzenden S. 5
Der Vorstand S. 8
Bericht des Aufsichtsrats S. 10
Aufsichtsrat S. 15
Corporate Governance Bericht S. 16
Basisinformationen HUGO BOSS Aktien S. 23
HUGO BOSS am Kapitalmarkt S. 24

2

ZUSAMMENGEFASSTER LAGEBERICHT KONZERNPROFIL

Geschäftstätigkeit und Konzernstruktur S. 31
Unternehmenssteuerung S. 36
Konzernstrategie S. 40
Mitarbeiter S. 48
Forschung und Entwicklung S. 54
Beschaffung und Produktion S. 58
Nachhaltigkeit S. 61

3

ZUSAMMENGEFASSTER LAGEBERICHT DAS GESCHÄFTSJAHR

Konzernumsatz- und Ertragslage S. 69
Ergebnisentwicklung der
Geschäftssegmente S. 82
Vermögens- und Finanzlage S. 88
HUGO BOSS AG (Erläuterung auf Basis HGB) S. 98
Vergütungsbericht S. 105
Rechtliche Angaben S. 109
Risiko- und Chancenbericht S. 112
Nachtrags- und Prognosebericht S. 134
Zusammenfassende Beurteilung des Vorstands
zur wirtschaftlichen Lage des Konzerns S. 140

4

KONZERNABSCHLUSS

Konzern- Gewinn- und Verlustrechnung S. 143
Konzerngesamtergebnisrechnung S. 144
Konzernbilanz S. 145
Eigenkapitalveränderungsrechnung S. 146
Kapitalflussrechnung S. 148
Konzernanhang für das Geschäftsjahr 2013 S. 149
Erläuterungen zur Konzern- Gewinn-
und Verlustrechnung S. 175
Erläuterungen zur Konzernbilanz S. 184
Sonstige Erläuterungen S. 215
Angaben zum Mehrheitsaktionär S. 230
Vorstand S. 252
Aufsichtsrat S. 253
Weitere Angaben zu den Aufsichtsrats-
und Vorstandsmitgliedern S. 254
Versicherung der gesetzlichen Vertreter S. 256
Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers S. 257

5

WEITERE ANGABEN

Allgemeine Anmerkungen S. 261
Zukunftsorientierte Aussagen S. 261
Glossar S. 262
Stichwortverzeichnis S. 268
Grafik- und Tabellenverzeichnis S. 270
Kontakte und Impressum S. 272

Finanzkalender und Zehnjahresübersicht
U3

ZIELERREICHUNG UND PROGNOSE

KONZERNUMSATZ¹

ZIELE 2013

Weiterer Anstieg

ERGEBNISSE 2013



PROGNOSE 2014

Anstieg im hohen einstelligen Bereich

UMSATZ NACH REGIONEN¹

ZIELE 2013

Wachstum in allen Regionen

ERGEBNISSE 2013



PROGNOSE 2014

Wachstum in allen Regionen

UMSATZ NACH VERTRIEBSKANÄLEN¹

ZIELE 2013

Zweistelliges Wachstum im eigenen Einzelhandel, ungefähr stabile Entwicklung im Großhandel

ERGEBNISSE 2013



PROGNOSE 2014

Zweistelliges Wachstum im eigenen Einzelhandel, ungefähr stabile Entwicklung im Großhandel

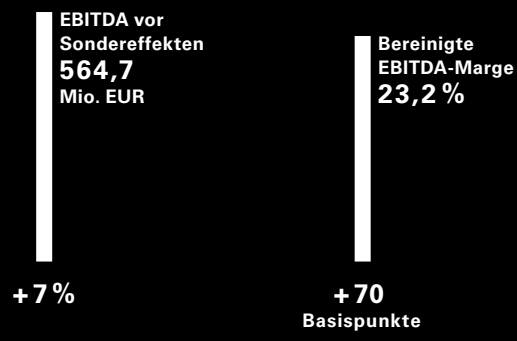
¹Auf währungsbereinigter Basis.

EBITDA VOR SONDEREFFEKTEN

ZIELE 2013

Überproportionaler Anstieg im Vergleich zum Umsatz

ERGEBNISSE 2013



PROGNOSE 2014

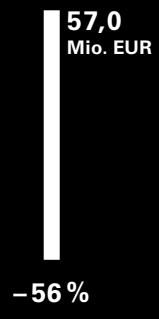
Anstieg im hohen einstelligen Bereich

NETTOVERSCHULDUNG

ZIELE 2013

Weitere Verringerung

ERGEBNISSE 2013



PROGNOSE 2014

Erzielung einer positiven Nettofinanzposition bis Jahresende

KONZERNEIGENE EINZELHANDELSGESCHÄFTE

ZIELE 2013

Fortgesetzte Flächenexpansion

ERGEBNISSE 2013



PROGNOSE 2014

Eröffnung von rund 50 neuen Geschäften

H U G O B O S S

GESCHÄFTSBERICHT 2013

**ERFOLG
IST
DIE SUMME
UNSERER
TALENTE**

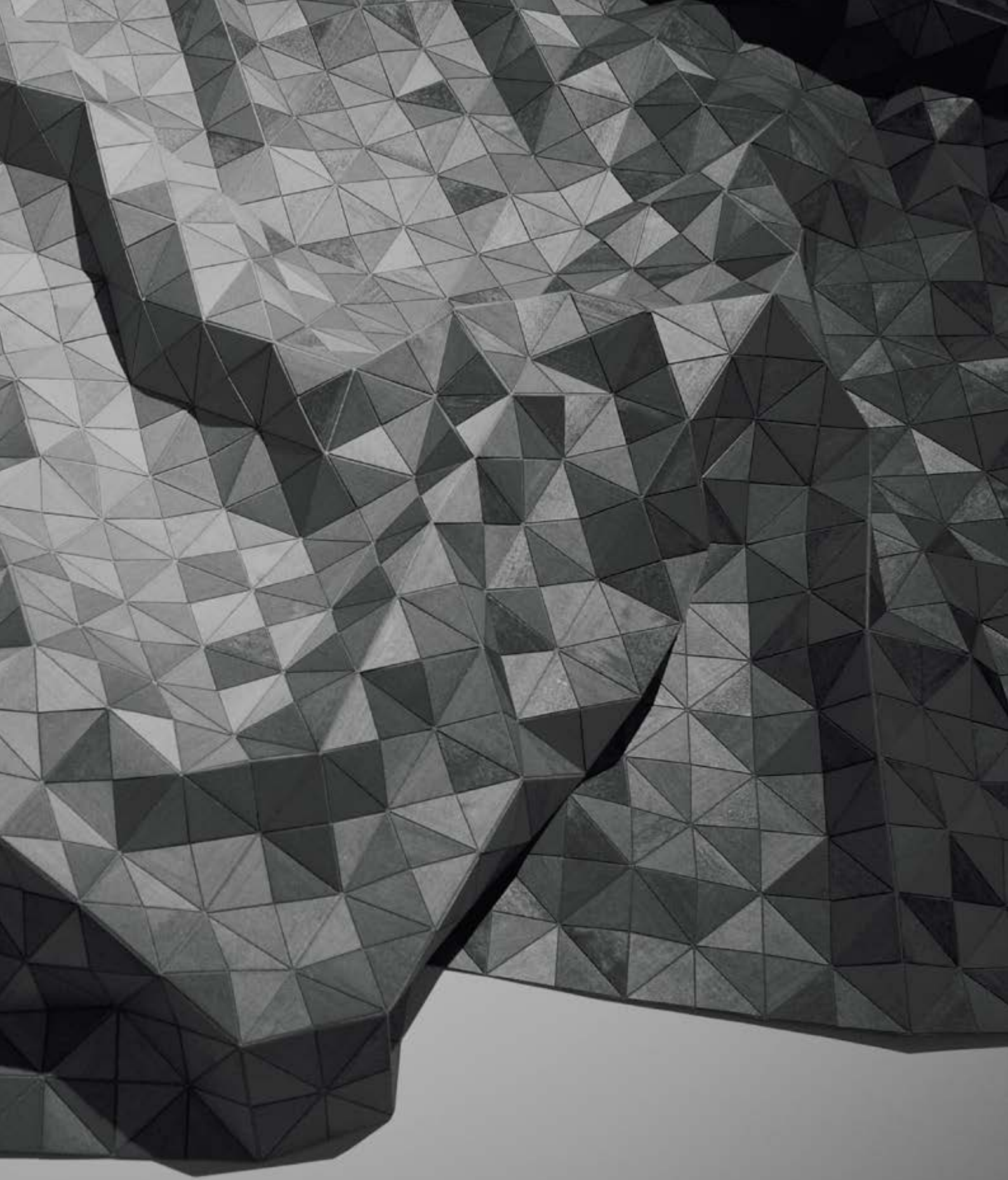
**MIT UNSERER ERFAHRUNG,
UNSERER KREATIVITÄT UND
UNSEREM IDEENREICHTUM
BEGEISTERN WIR MENSCHEN
AUF DER GANZEN WELT.**

**WIR INSPIRIEREN SIE, IHREN
PERSÖNLICHEN LEBENSSTIL
AUSZUDRÜCKEN UND DAMIT
IHR ERFOLGSPOTENZIAL VOLL
AUSZUSCHÖPFEN.**

**OB IN DER KUNST, IM SPORT
ODER IN DER MODE – ERFOLG
HAT VIELE FACETTEN.**



**DIE KUNST
ANDERE
IN ERSTAUNEN
ZU
VERSETZEN**

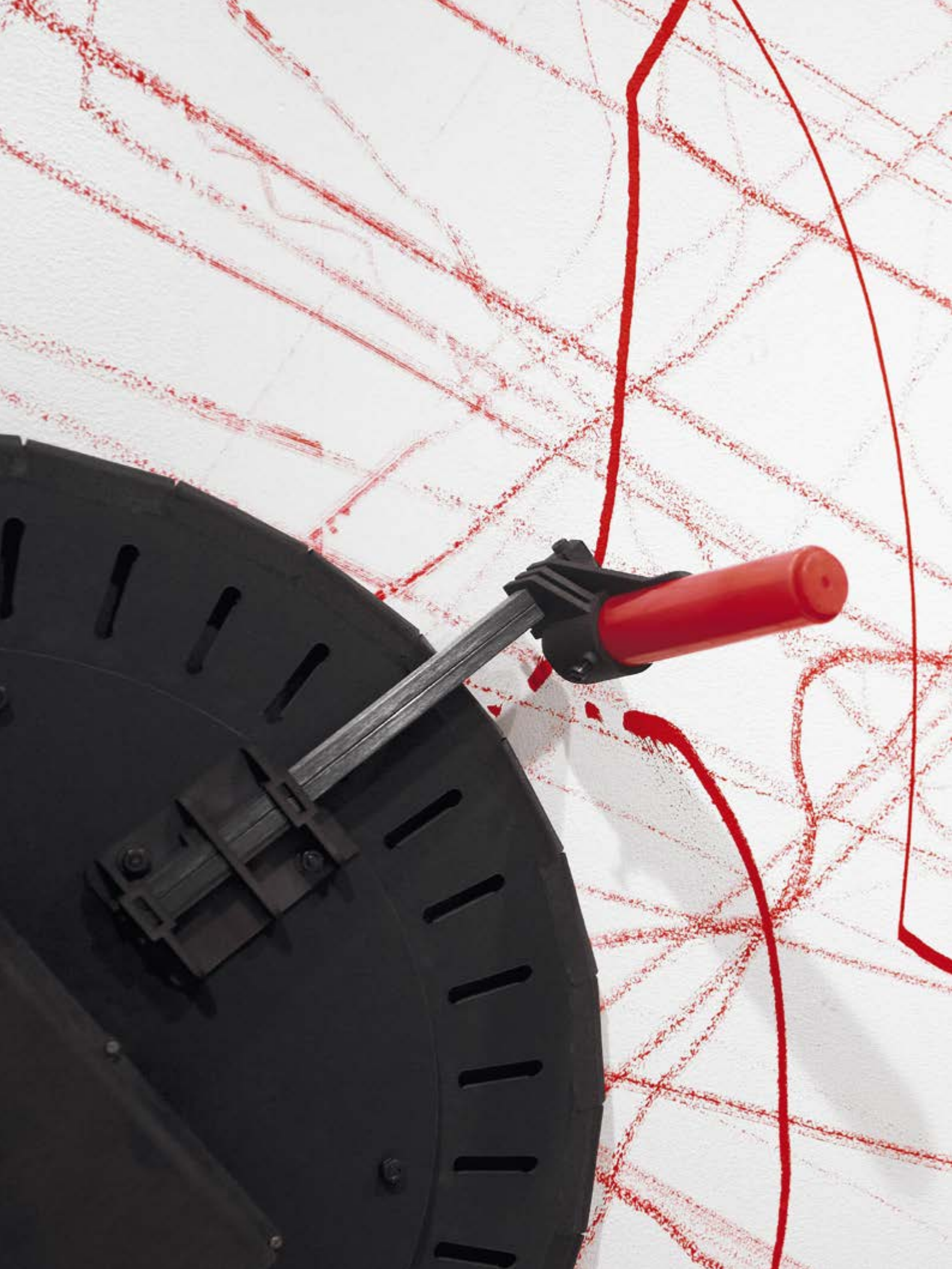


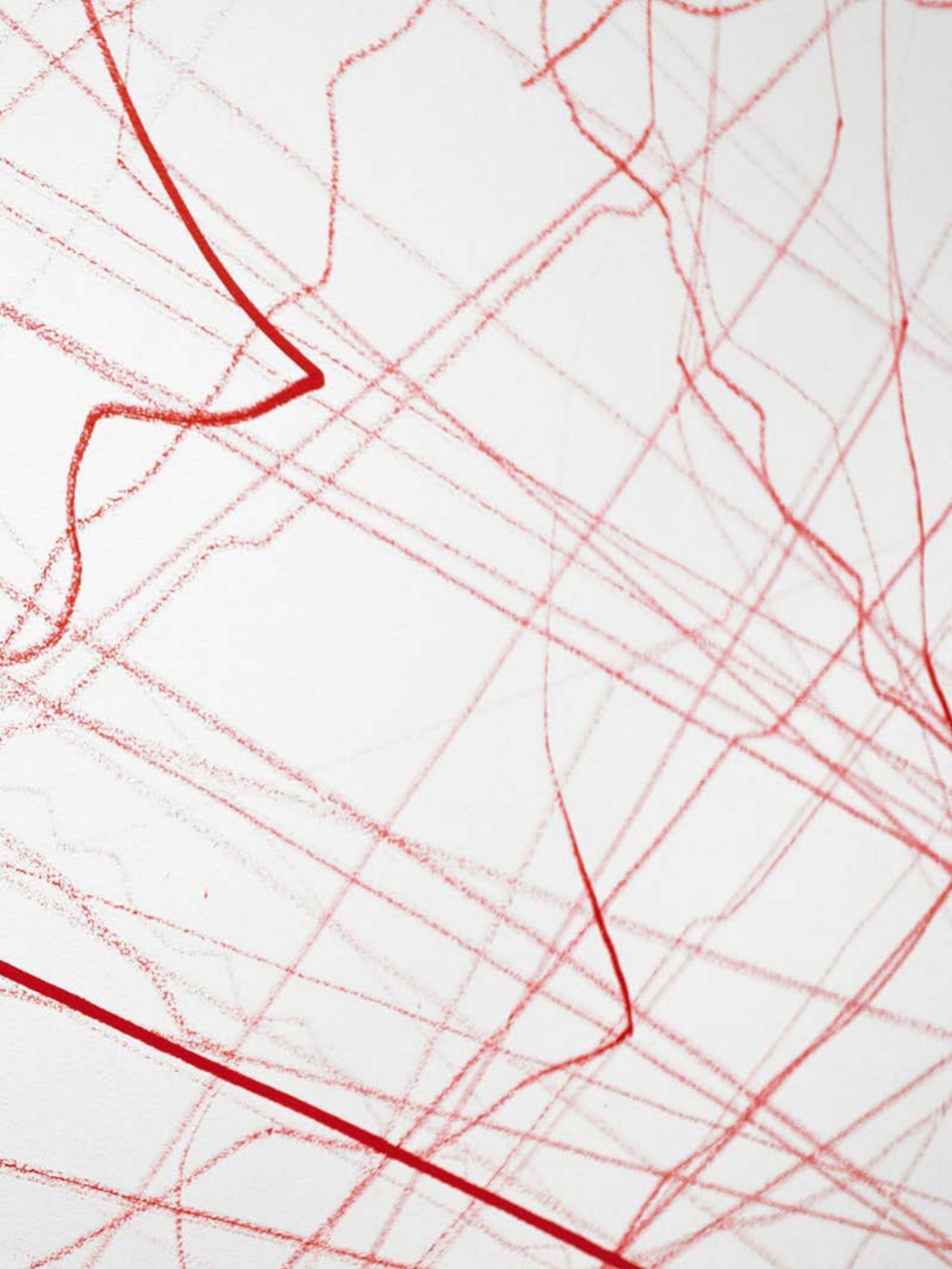


„RED NEVER FOLLOWS“ – 20 JAHRE HUGO

Die Ausstellung „Red Never Follows“ mit außergewöhnlichen kreativen Talenten in der Saatchi Gallery London wurde anlässlich des 20. Geburtstags der Marke HUGO konzipiert.









HUGO BOSS ASIA ART AWARD – IM FOKUS ZEITGENÖSSISCHER KUNST

Erstmals vergibt HUGO BOSS 2013 zusammen mit dem Rockbund Art Museum in Shanghai einen neuen Kunstpreis für aufstrebende asiatische Künstler und erweitert damit sein langjähriges Kunstprogramm.

www.hugobossasiaart.com





**DER WILLE,
ANDEREN
VORAUSS ZU
SEIN**





VENDÉE GLOBE – IN 80 TAGEN UM DIE WELT

Mit einem erfolgreichen dritten Platz beendete der Skipper Alex Thomson im Januar 2013 das härteste Segelrennen der Welt. Von Frankreich aus umrundete der britische Extremsportler auf seiner Yacht „HUGO BOSS“ allein den Globus – eingekleidet in funktionale Outfits von BOSS, jedem Wetter trotzend.

www.alexthomsonracing.com

GOLF SPONSORSHIP – AUF DEM GRÜN

Seit Jahren gehört auch der Golfsport zum Sponsoringportfolio von HUGO BOSS. Unter den ausgestatteten Golfprofis ist der Schwede Henrik Stenson derzeit einer der erfolgreichsten. In modischen Looks von BOSS Green gewann er 2013 fünf internationale Turniere und beendete diese Saison auf Platz drei der Weltrangliste.





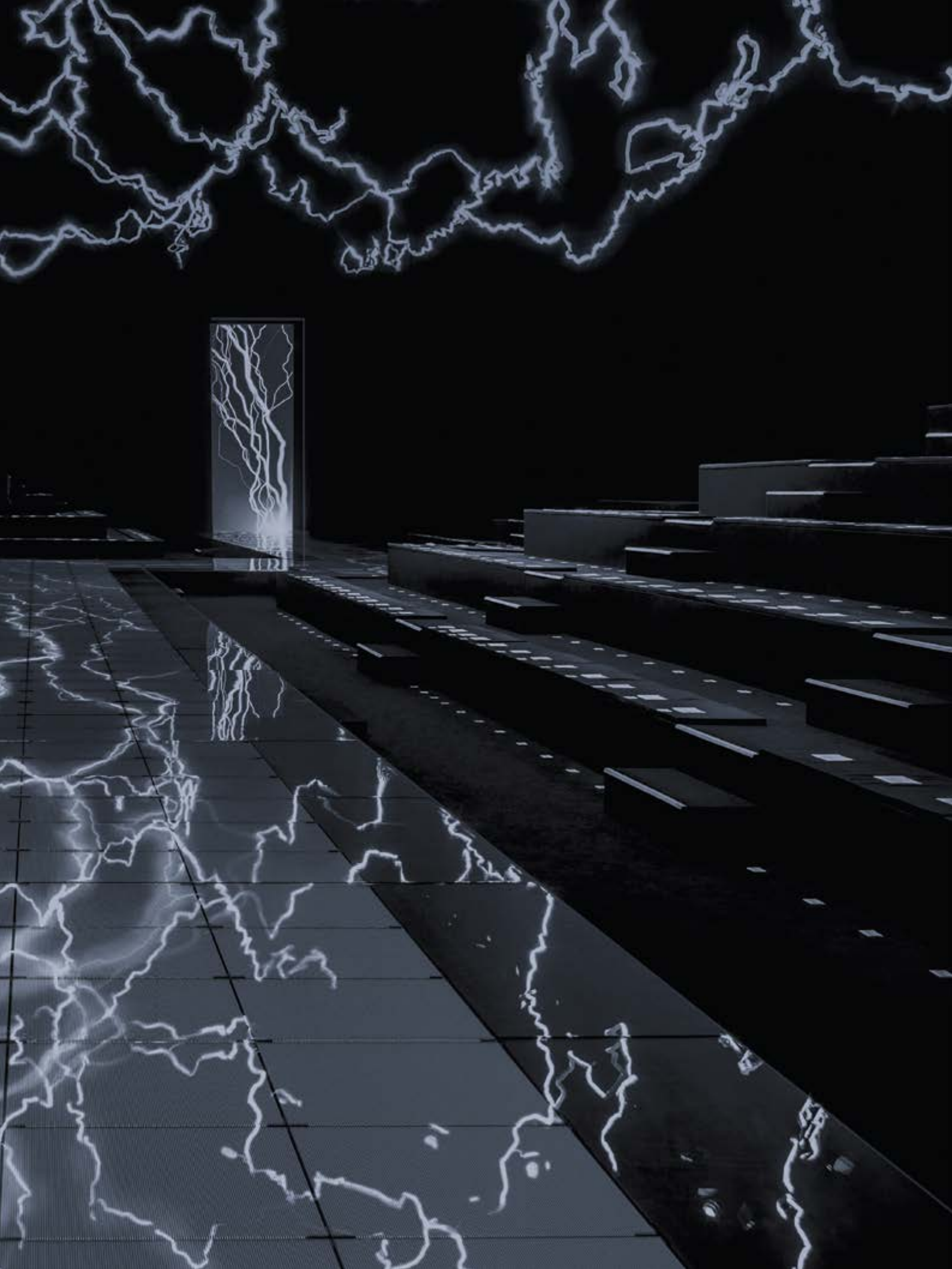
HUGO BOSS UND DER DFB - GEMEINSAM AUF ERFOLGSKURS

Seit Mai 2013 ist HUGO BOSS offizieller Modeausstatter der deutschen Fußball-Nationalmannschaft und sorgt dafür, dass Jogi Löw und sein Team auch abseits des Spielfeldes eine gute Figur machen. Neben klassischen Business-Outfits garantieren auch die lässigen Casual-Looks von BOSS eine stilvolle Reise zur Weltmeisterschaft in Brasilien 2014.





**DER EHRGEIZ,
MENSCHEN
ZU
FASZINIEREN**





SHANGHAI AFFAIRS – BOSS FASHION SHOW

Unter dem Thema „Conceptual Luxury“ wurde in Shanghai die BOSS Winter 2013 Kollektion präsentiert. Der Laufsteg der „Power Station of Art“ wurde von Blitzen erhellt, inspiriert von der Geschichte des Gebäudes, das früher ein Elektrizitätswerk war.



BERLINALE – 10 JAHRE GLAMOUR

HUGO BOSS feierte im letzten Jahr das Jubiläum seiner Partnerschaft mit der Berlinale unter dem Motto „Celebrating a Decade of Glamour“. Mit der Ausstattung von Schauspielern, Regisseuren und Repräsentanten der Berlinale setzt HUGO BOSS glamouröse Akzente auf dem roten Teppich.





A black and white photograph of the BOSS HUGO BOSS New York flagship store. The store's facade is dark with large glass windows. The 'BOSS HUGO BOSS' logo is prominently displayed above the main window. The window display features three mannequins dressed in suits, standing on a platform. To the right of the mannequins, there is a stack of books or magazines. The background of the window display is a grid pattern. To the right of the main window, there is a large window with a view of a city skyline, likely New York City, showing tall buildings and trees.

BOSS
HUGO BOSS

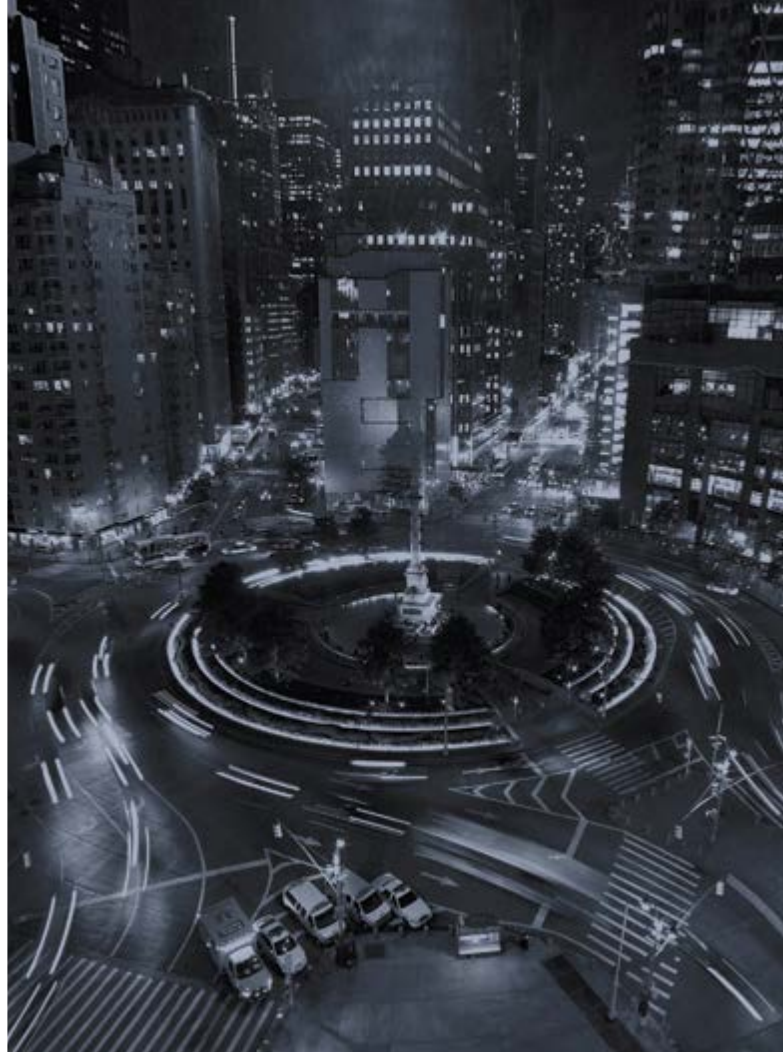
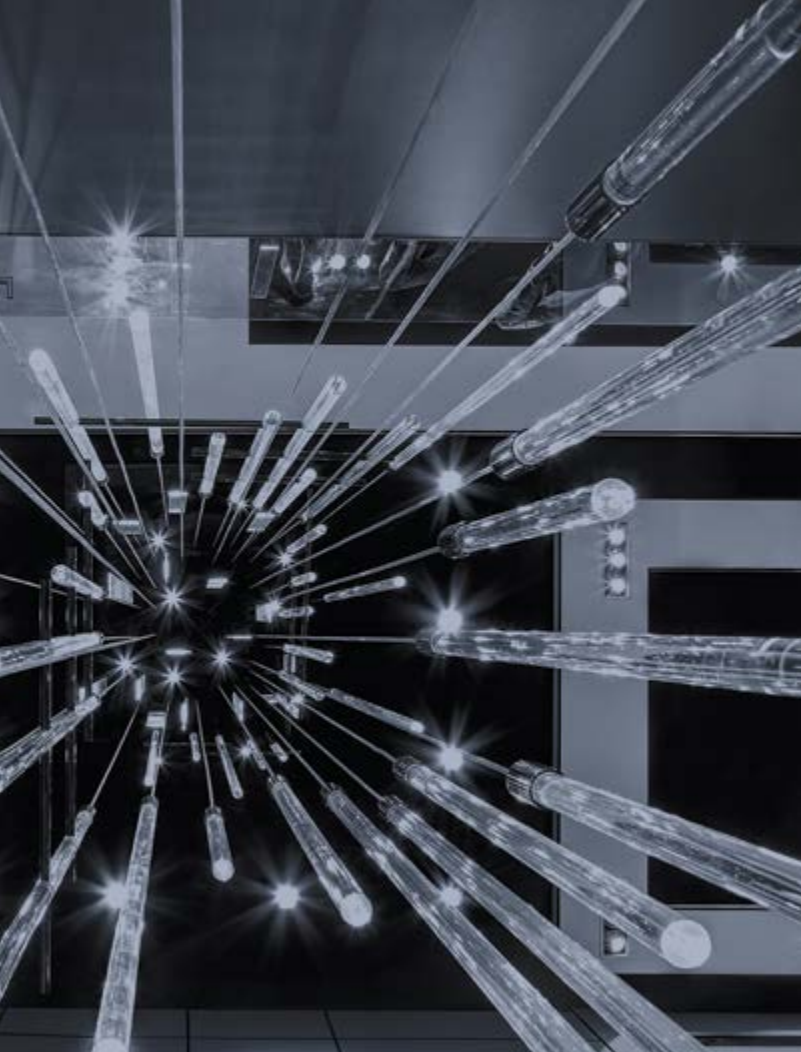
BOSS

ANTHROPOCENE – ERÖFFNUNG NEW YORK FLAGSHIP-STORE

Ein Highlight im letzten Jahr war die Wiedereröffnung des BOSS Flagship-Stores am Columbus Circle in New York. Mit der Videoinstallation „Anthropocene“ des Künstlers Marco Brambilla wurde die erweiterte Fläche mit neuem Innenraumkonzept eingeweiht. Mit nahezu 1.500 m² ist er nicht nur der größte Store Amerikas, sondern bereichert zudem das erfolgreiche Einzelhandelsnetzwerk von HUGO BOSS.







H U G O B O S S

WWW.HUGOBOSS.COM

AN UNSERE AKTIONÄRE

1

AN UNSERE AKTIONÄRE

Brief des Vorstandsvorsitzenden S. 5

Der Vorstand S. 8

Bericht des Aufsichtsrats S. 10

Aufsichtsrat S. 15

Corporate Governance Bericht S. 16

Basisinformationen HUGO BOSS Aktie S. 23

HUGO BOSS am Kapitalmarkt S. 24

BRIEF DES VORSTANDSVORSITZENDEN



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

das vergangene Jahr war für die Premium- und Luxusgüterbranche insgesamt sehr anspruchsvoll. Das rezessive gesamtwirtschaftliche Umfeld in Europa, die haushaltspolitischen Unsicherheiten in Amerika und das gegenüber den Vorjahren deutlich geringere Branchenwachstum in Asien stellten auch unser Unternehmen vor Herausforderungen. Angesichts dieser Rahmenbedingungen können wir mit dem Erreichten zufrieden sein: Der Konzernumsatz legte ohne Währungseffekte um 6% zu, das operative Ergebnis stieg um 7%.

Neben der guten finanzwirtschaftlichen Entwicklung prägte die Umsetzung wichtiger strategischer Maßnahmen das vergangene Jahr.

So haben wir unser Markenportfolio mit der Integration unseres früher eigenständigen Luxusgeschäfts in die Kernmarke BOSS gestrafft und geschärft. Heute können wir sagen, dass diese Entscheidung richtig war. Wir konnten so unser Gesamtangebot aufwerten und haben bereits innerhalb kurzer Zeit den Umsatzanteil des Luxusbereichs ausgebaut. Mit der Erweiterung unseres Angebots in höheren Preislagen und der gleichzeitigen Fokussierung auf die Marke BOSS sind wir nun in der Lage, auch größere Stores effektiv zu bespielen. Unsere neuen Geschäfte in Berlin, Hongkong, New York oder Tokio belegen das eindrucksvoll.

6

Diese Standorte sind nur einige Beispiele für den Quantensprung, den wir in Bezug auf Größe und Qualität des Storenetzes im Jahr 2013 gemacht haben. Mit der Ausweitung unseres Flagship Store-Portfolios haben wir unsere Präsenz in den wichtigsten Einkaufslagen weltweit deutlich verbessert. Dies ist besonders offensichtlich in Asien, wo wir deutliche Fortschritte dabei gemacht haben, den früher in weiten Teilen durch Franchisepartner geprägten Marktauftritt um sehr sichtbare, eindrucksvolle Standorte in den wichtigsten Metropolregionen zu ergänzen. Diese Stores werden die Wahrnehmung von HUGO BOSS in den nächsten Jahren prägen.

Auch in Europa hat die Transformation unseres Geschäftsmodells hin zum eigenen Einzelhandel weiter an Dynamik gewonnen. Die Tatsache, dass wir hier im vergangenen Jahr zum ersten Mal mehr Umsatz im eigenen Einzelhandel als im Großhandelsbereich erzielt haben, unterstreicht dies deutlich. In unseren Stores können wir unseren Marken den notwendigen Raum geben, um sich voll zu entfalten. Das honorieren nicht nur die lokalen Kunden, sondern auch die stark wachsende Zahl von Besuchern anderer Kontinente, denen HUGO BOSS heute ein weltweit immer einheitlicheres, sehr attraktives Einkaufserlebnis bietet.

Auch im laufenden Jahr werden wir unser Augenmerk darauf legen, HUGO BOSS über alle Regionen und Vertriebskanäle hinweg einheitlich und unverwechselbar darzustellen. Deshalb werden wir weiter in den Ausbau unseres Einzelhandelsnetzes und die Renovierung bestehender Stores investieren. Darüber hinaus arbeiten wir gemeinsam mit unseren Partnern auch in unserem traditionell wichtigen Großhandelsgeschäft daran, unsere Präsentation zunehmend auf qualifizierte Shop-in-Shop-Flächen anstelle des reinen Kategoriegeschäfts zu verlagern. Damit schaffen wir ein Umfeld, in dem wir unsere breit gefächerte Produktkompetenz viel stärker zeigen und die Marke BOSS nach unseren eigenen Vorstellungen inszenieren können. Dafür sind wir bereit, noch mehr Aufwand zu betreiben und Verantwortung zu übernehmen.

Unsere besondere Aufmerksamkeit gilt dieses Jahr außerdem der Womenswear – einem Bereich, in dem HUGO BOSS noch viel Potenzial hat. Wir sind zuversichtlich, dass sich das Engagement von Jason Wu als Artistic Director schon in der zweiten Jahreshälfte positiv auswirken wird. Jason Wu hat innerhalb sehr kurzer Zeit verstanden, was HUGO BOSS ausmacht. Sein Blick für Qualität und seine Liebe zum Detail passen hervorragend zu dem, wofür die Marke steht. Das wird in der Herbstkollektion – der ersten von ihm entworfenen Kollektion – bereits deutlich sichtbar sein. Die Verbindung von klaren Linien und präzisen Schnitten mit raffinierten, sehr feminin wirkenden Elementen ist eine klare

Handschrift, die in unserer Kernzielgruppe beruflich und privat erfolgreicher Frauen große Resonanz finden wird. Wir werden den Erfolg der Womenswear durch umfangreiche Kommunikationsaktivitäten und die prominente Platzierung in unseren Stores unterstützen.

Ich bin zuversichtlich, dass das Leitmotiv unseres Geschäftsberichts – Erfolg – auch die passende Überschrift für die Entwicklung unseres Unternehmens im Jahr 2014 sein wird. Wir gehen davon aus, dass wir unseren Umsatz im hohen einstelligen Bereich, und damit stärker als im Vorjahr, steigern werden. Dazu werden voraussichtlich alle Regionen beitragen. Positiv stimmt uns in diesem Zusammenhang vor allem die wieder anziehende Dynamik unseres Europageschäfts. Das operative Ergebnis soll ähnlich stark wie der Umsatz wachsen.

Neben dem Vertrauen in den Erfolg unserer Unternehmensstrategie sind es vor allem die Leistung und die Leidenschaft unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die mich optimistisch nach vorne schauen lassen. Zusammen mit ihnen sowie unseren Kunden, Geschäftspartnern und Aktionären werden wir 2014 zu einem wiederum erfolgreichen Jahr für HUGO BOSS machen.

Ihr



Claus-Dietrich Lahrs

Vorsitzender des Vorstands

DER VORSTAND

CLAUS-DIETRICH LAHRS

Stuttgart, Deutschland

Vorsitzender des Vorstands

Vorstand für die Bereiche

Vertrieb,

Retail,

Lizenzen,

Kommunikation und

Global Replenishment

MARK LANGER

Stuttgart, Deutschland

Vorstand für die Bereiche

Controlling,

Investor Relations,

Finanzen,

Recht und Compliance,

Personal,

Logistik,

IT und Central Services

Arbeitsdirektor

CHRISTOPH AUHAGEN

Stuttgart, Deutschland

Vorstand für die Bereiche

Brand Management,

Creative Management,

Sourcing und

Manufacturing



Mark Langer, Claus-Dietrich Lahrs, Christoph Auhagen (v.l.n.r.)

BERICHT DES AUFSICHTSRATS

Sehr geehrte Damen und Herren,

in einem weltwirtschaftlichen Umfeld, dessen Entwicklungen komplex und oftmals nur schwer vorhersehbar sind, erhalten die sich aus dem Gesetz, der Satzung der Gesellschaft und seiner Geschäftsordnung ergebenden Kontroll- und Beratungsaufgaben des Aufsichtsrats eine besondere Bedeutung. Vor diesem Hintergrund hat der Aufsichtsrat sein Mandat im Geschäftsjahr 2013 erneut mit größter Sorgfalt wahrgenommen.

Auf der Grundlage der ausführlichen sowohl in schriftlicher als auch in mündlicher Form zeitnah und umfassend erteilten Berichte des Vorstands hat der Aufsichtsrat die Arbeit des Vorstands im Geschäftsjahr beratend begleitet und den Vorstand bei der Führung der Geschäfte überwacht. Somit konnte sichergestellt werden, dass der Aufsichtsrat sowohl bezüglich der HUGO BOSS AG als auch der Konzernunternehmen über die beabsichtigte Geschäftspolitik und andere grundsätzliche Fragen der Unternehmensplanung, insbesondere über die Finanz-, Investitions- und Personalplanung, stets unterrichtet war. Das Gleiche gilt für die strategische Weiterentwicklung, den Gang der Geschäfte sowie die Lage der Gesellschaft, über die sich der Aufsichtsrat intensiv anhand der Berichte des Vorstands zur aktuellen und zukünftigen wirtschaftlichen Lage informierte. Unter besonderer Beobachtung und Kontrolle standen in diesem Zusammenhang die entsprechenden finanzwirtschaftlichen Kennzahlen. Sofern Abweichungen des Geschäftsverlaufs von den Plänen und Zielen auftraten, wurden sie dem Aufsichtsrat im Einzelnen erläutert und anhand der vorgelegten Unterlagen von diesem geprüft. Daneben fanden regelmäßig Gespräche zwischen dem Vorstandsvorsitzenden und dem Vorsitzenden des Aufsichtsrats über wichtige Entwicklungen und anstehende Entscheidungen statt. Vorstand und Aufsichtsrat stimmten gemeinsam die strategische Ausrichtung des Unternehmens ab.

Soweit für Entscheidungen oder Maßnahmen des Vorstands aufgrund von Gesetz, Satzung oder Geschäftsordnung eine Zustimmung erforderlich war, wurden die Beschlussvorlagen – gegebenenfalls vorbereitet durch die Ausschüsse – vom Aufsichtsrat in den Sitzungen erörtert, geprüft und beschlossen. Genehmigungen erfolgten gegebenenfalls erst nach Rückfragen an den Vorstand sowie ausführlichen Diskussionen mit den Mitgliedern des Vorstands. In dringenden Fällen wurden vom Aufsichtsrat Beschlüsse im Wege des Umlaufverfahrens gefasst. Der Aufsichtsrat wurde unmittelbar und frühzeitig in alle Entscheidungen eingebunden, die für das Unternehmen von grundlegender Bedeutung waren.

WESENTLICHE THEMEN DER AUFSICHTSRATSSITZUNGEN IM JAHR 2013

Im Berichtsjahr 2013 fanden in den Monaten März, Mai, September und Dezember insgesamt vier Aufsichtsratssitzungen statt, wobei es sich bei der Aufsichtsratssitzung im September um eine zweitägige Sitzung handelte. Bei den meisten Sitzungen war der Aufsichtsrat vollzählig anwesend. Kein Mitglied des Aufsichtsrats nahm im Geschäftsjahr 2013 an weniger als der Hälfte der Sitzungen teil.

Die Sitzung des Aufsichtsrats im März 2013 befasste sich schwerpunktmäßig mit dem Jahresabschluss der HUGO BOSS AG und des HUGO BOSS Konzerns zum 31. Dezember 2012, dem Prüfungsbericht des Abschlussprüfers sowie der Prüfung des Abhängigkeitsberichts. In dieser Sitzung wurde der Jahresabschluss der HUGO BOSS AG zum 31. Dezember 2012 gebilligt und festgestellt; außerdem wurde der Konzernabschluss des HUGO BOSS Konzerns gebilligt. Darüber hinaus wurde der Bericht des Aufsichtsrats an die Hauptversammlung erörtert und verabschiedet ebenso wie – nach Prüfung der Unabhängigkeit des vorgeschlagenen Abschlussprüfers für das Geschäftsjahr 2013 – die Vorschläge für die Beschlussfassung der Hauptversammlung der HUGO BOSS AG vom 16. Mai 2013. Die zweitägige Sitzung des Aufsichtsrats im September 2013 diente einer ausführlichen Diskussion der Umsatz- und Ergebnisentwicklung, einer detaillierten Darstellung der Retail-Expansion sowie der strategischen Entwicklung des E-Commerce-Business und der Weiterentwicklung der Womenswear-Aktivitäten. Darüber hinaus wurden der Fortschritt beim Bau des neuen Liegwarenlagers und Maßnahmen in der Personalentwicklung besprochen. In der Sitzung des Aufsichtsrats im Dezember 2013 wurden die Effizienzprüfung des Aufsichtsrats durchgeführt, die Entsprechenserklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex 2013 diskutiert und verabschiedet, die Berichte der Ausschüsse des Aufsichtsrats im Einzelnen erörtert und sowohl das Budget 2014 als auch die Interne-Revisions-Planung 2014 diskutiert und beschlossen.

Die Umsatz- und Ergebnisentwicklungen, die Investitionsplanung, einzelne Investitionsprojekte sowie die aktuelle Risikolage der Gesellschaft wurden regelmäßig in den Sitzungen des Aufsichtsrats besprochen und, soweit erforderlich, verabschiedet. Daneben beschäftigte sich der Aufsichtsrat insbesondere mit der weiteren Internationalisierung des Geschäfts, das heißt dem Ausbau des eigenen Einzelhandels sowie den anstehenden Investitionen, Compliance-Fragen und dem Corporate Governance Kodex.

AUSSCHÜSSE DES AUFSICHTSRATS UND ARBEIT DER AUSSCHÜSSE IM JAHR 2013

Um seine Arbeit effizient ausüben zu können, hat der Aufsichtsrat insgesamt fünf Ausschüsse eingerichtet: einen Prüfungsausschuss („Audit Committee“), einen Arbeitsausschuss, einen Personalausschuss, einen Nominierungsausschuss und einen gesetzlich erforderlichen Vermittlungsausschuss. Soweit gesetzlich zulässig, sind Entscheidungsbefugnisse des Aufsichtsrats auf Ausschüsse übertragen worden. Die Ausschüsse befassten sich jeweils ausführlich mit den ihnen zugewiesenen Themen und die Ausschussvorsitzenden berichteten dem Aufsichtsrat immer umfassend über die Sitzungen und deren Ergebnisse.

Der Prüfungsausschuss tagte im Geschäftsjahr 2013 viermal. Gegenstand seiner Sitzungen waren vor allem die Rechnungslegung der Gesellschaft und des Konzerns sowohl für die Jahres- als auch die Halbjahres- und Quartalsabschlüsse und -berichte, die Prüfung des Jahres- und Konzernabschlusses, das Risikoüberwachungssystem und das Risikomanagement, die internen Kontrollsysteme und Fragen der Compliance. Der Personalausschuss kam zu fünf Sitzungen zusammen. Dabei befasste er sich schwerpunktmäßig mit Zielvereinbarungen für den Vorstand und der Zielerreichung. Der Arbeitsausschuss trat im Berichtsjahr zu einer Sitzung zusammen, in der er sich mit der Entwicklung der Womenswear-Aktivitäten, den neuen PR-, Marketing- und Sponsoring Konzepten sowie der Vorbereitung der Hauptversammlung beschäftigte. Der Nominierungsausschuss und der Vermittlungsausschuss gemäß § 27 Abs. 3 MitbestG mussten im abgelaufenen Geschäftsjahr nicht einberufen werden.

CORPORATE GOVERNANCE

Mit der Weiterentwicklung der Corporate-Governance-Regeln im Unternehmen hat der Aufsichtsrat sich auch im vergangenen Geschäftsjahr befasst. Im Dezember 2013 wurde von Vorstand und Aufsichtsrat eine neue Entsprechenserklärung gemäß § 161 Abs. 1 Satz 1 AktG zur Einhaltung der Empfehlungen des Corporate Governance Kodex bei der HUGO BOSS AG abgegeben. Auf Seite 16 befindet sich der gemeinsame Bericht über die Corporate Governance der Gesellschaft gemäß Ziffer 3.10 des Deutschen Corporate Governance Kodex. Wie in den vergangenen Jahren wurde die vom Corporate Governance Kodex empfohlene Effizienzprüfung der Aufsichtsratsstätigkeit anhand eines standardisierten, umfangreichen Fragebogens durchgeführt. Die Ergebnisse wurden in der Aufsichtsratsitzung am 13. Dezember 2013 eingehend diskutiert und analysiert, wobei der Aufsichtsrat zu einem positiven Ergebnis kam.

Im Geschäftsjahr 2013 sind keine Interessenkonflikte bei Vorstands- und Aufsichtsratsmitgliedern aufgetreten, die gemäß Corporate Governance Kodex dem Aufsichtsrat gegenüber unverzüglich offenzulegen sind und über die die Hauptversammlung zu informieren ist.

PRÜFUNG DES JAHRES- UND KONZERNABSCHLUSSES

Der vom Vorstand aufgestellte Jahresabschluss der HUGO BOSS AG sowie der Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2013 und der zusammengefasste Lagebericht für die HUGO BOSS AG und den Konzern für das Geschäftsjahr 2013 wurden von der Ernst & Young Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Stuttgart, unter Einbeziehung der Buchführung geprüft. Den Prüfungsauftrag dazu hatte der Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats entsprechend dem Beschluss der Hauptversammlung vom 16. Mai 2013 vergeben. Dabei wurde mit dem Abschlussprüfer vereinbart, dass der Vorsitzende des Prüfungsausschusses über mögliche Ausschluss- oder Befangenheitsgründe während der Prüfung unverzüglich zu unterrichten sei, soweit solche Ausschluss- oder Befangenheitsgründe nicht unverzüglich beseitigt würden. Außerdem wurde mit dem Abschlussprüfer vereinbart, dass er über alle für die Aufgaben des Aufsichtsrats wesentlichen Feststellungen und Vorkommnisse, die sich bei der Durchführung der Abschlussprüfung ergäben, unverzüglich zu berichten habe. Der Abschlussprüfer hatte des Weiteren den Aufsichtsrat zu informieren beziehungsweise in seinem Prüfungsbericht zu vermerken, wenn er bei Durchführung der Abschlussprüfung Tatsachen feststellte, die eine Unrichtigkeit der von Vorstand und Aufsichtsrat abgegebenen Erklärung nach § 161 Abs. 1 Satz 1 AktG ergeben würden. Zu entsprechenden Berichten des Abschlussprüfers gab es jedoch keinen Anlass. Des Weiteren hat der Aufsichtsrat die Unabhängigkeitserklärung des Abschlussprüfers gemäß Ziffer 7.2.1 des Deutschen Corporate Governance Kodex eingeholt und sich von der Unabhängigkeit des Prüfers überzeugt. Behandelt wurde ferner die Vergabe von Aufträgen für nicht prüfungsbezogene Dienstleistungen an den Abschlussprüfer.

Der Konzernabschluss der HUGO BOSS AG wurde gemäß § 315a HGB auf Grundlage der internationalen Rechnungslegungsstandards IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, aufgestellt. Der Abschlussprüfer erteilte für den Jahresabschluss und den Konzernabschluss mit dem zusammengefassten Lagebericht für die HUGO BOSS AG und den Konzern jeweils einen uneingeschränkten Bestätigungsvermerk.

Darüber hinaus wurde der vom Vorstand aufgestellte Bericht über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen vom Abschlussprüfer geprüft. Der Abschlussprüfer hat den folgenden Bestätigungsvermerk für den Bericht erteilt:

„Nach unserer pflichtmäßigen Prüfung und Beurteilung bestätigen wir, dass

1. die tatsächlichen Angaben des Berichts richtig sind,
2. bei den im Bericht aufgeführten Rechtsgeschäften die Leistung der Gesellschaft nicht unangemessen hoch war.
3. bei den im Bericht aufgeführten Maßnahmen keine Umstände für eine wesentlich andere Beurteilung als die durch den Vorstand sprechen.“

Die Abschlussunterlagen und der Gewinnverwendungsvorschlag des Vorstands sowie die zwei Prüfungsberichte des Abschlussprüfers einschließlich des Berichts über Beziehungen zu verbundenen Unternehmen gemäß § 312 AktG und des Prüfungsberichts des Abschlussprüfers zum Abhängigkeitsbericht lagen dem Aufsichtsrat vor. Sie wurden vorab vom Prüfungsausschuss und dann vom Plenum des Aufsichtsrats im Beisein des Abschlussprüfers, der über die Ergebnisse seiner Prüfung berichtete, eingehend erörtert und geprüft. Der Abschlussprüfer berichtete über die wesentlichen Ergebnisse seiner Prüfung und erläuterte im Einzelnen die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft sowie des Konzerns. Der Abschlussprüfer berichtete darüber hinaus, dass keine wesentlichen Schwächen des internen Kontrollsystems und des Risikomanagementsystems, bezogen auf den Rechnungslegungsprozess, vorlägen. Außerdem informierte er darüber, dass keine Umstände vorlägen, die Anlass zur Besorgnis hinsichtlich seiner Befangenheit gegeben hätten, sowie über Leistungen, die er zusätzlich zu den Abschlussprüfungsleistungen erbrachte. Die dabei vom Aufsichtsrat und von seinen Ausschüssen gestellten Fragen wurden beantwortet, die Abschlussunterlagen im Einzelnen mit dem Abschlussprüfer durchgegangen, vom Aufsichtsrat und vom Prüfungsausschuss diskutiert und geprüft. Die Prüfungsberichte wurden mit dem Abschlussprüfer erörtert und dazu gestellte Fragen vom Abschlussprüfer beantwortet. Daraufhin wurde dem Ergebnis des Abschlussprüfers zugestimmt. Der Aufsichtsrat erhebt nach dem abschließenden Ergebnis seiner Prüfung keine Einwendungen.

Der Aufsichtsrat billigte daher in seiner Bilanzsitzung vom 12. März 2014 den vom Vorstand aufgestellten Jahres- und Konzernabschluss sowie den zusammengefassten Lagebericht für die HUGO BOSS AG und den Konzern für das Geschäftsjahr 2013. Damit ist der Jahresabschluss der HUGO BOSS AG für das Geschäftsjahr 2013 nach § 172 AktG festgestellt.

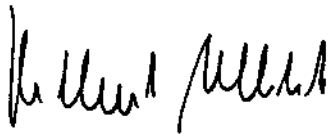
Dem vom Prüfungsausschuss und vom Aufsichtsrat geprüften Bericht über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen und dem hierzu erstellten Prüfungsbericht des Abschlussprüfers stimmte der Aufsichtsrat zu. Nach dem abschließenden Ergebnis seiner Prüfung sind keine Einwendungen gegen die Erklärung des Vorstands am Schluss des Berichts über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen zu erheben.

Schließlich stimmte der Aufsichtsrat in seiner Sitzung vom 12. März 2014 dem Vorschlag des Vorstands zur Verwendung des Bilanzgewinns zu. In diesem Zusammenhang erörterte und diskutierte er intensiv die Liquiditätssituation der Gesellschaft, die Finanzierung der geplanten Investitionen und die Auswirkungen auf den Kapitalmarkt. Der Aufsichtsrat kam dabei zu dem Ergebnis, dass der Vorschlag sowohl im Interesse der Gesellschaft als auch der Aktionäre ist.

Der Aufsichtsrat dankt den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihren großen persönlichen Einsatz und ihre geleistete Arbeit, ohne die der Erfolg der HUGO BOSS AG im Geschäftsjahr 2013 nicht denkbar gewesen wäre.

Metzingen, den 12. März 2014

Der Aufsichtsrat



Dr. Hellmut Albrecht
Vorsitzender

AUFSICHTSRAT

DR. HELLMUT ALBRECHT

München, Deutschland

**Managementberater
Vorsitzender des Aufsichtsrats**

ANTONIO SIMINA

Metzingen, Deutschland

**Schneider/Betriebsratsvorsitzender
HUGO BOSS AG,
Metzingen, Deutschland
Stellvertretender Vorsitzender
des Aufsichtsrats
Arbeitnehmervertreter**

GERT BAUER

Reutlingen, Deutschland

**1. Bevollmächtigter der IG Metall
Verwaltungsstelle,
Reutlingen/Tübingen, Deutschland
Arbeitnehmervertreter**

HELMUT BRUST

Bad Urach, Deutschland

**Senior Head of Social Affairs
HUGO BOSS AG,
Metzingen, Deutschland
Arbeitnehmervertreter**

BERND SIMBECK

Metzingen, Deutschland

**Kaufmännischer Angestellter
HUGO BOSS AG,
Metzingen, Deutschland
Arbeitnehmervertreter**

SINAN PISKIN

Metzingen, Deutschland

**Kaufmännischer Angestellter
HUGO BOSS AG,
Metzingen, Deutschland
Arbeitnehmervertreter**

DR. MARTIN WECKWERTH

Frankfurt am Main, Deutschland

**Partner
Permira Beteiligungsberatung GmbH,
Frankfurt am Main, Deutschland**

MONIKA LERSMACHER

Kornwestheim, Deutschland

**Gewerkschaftssekretärin
IG Metall Bezirksleitung Baden-Württemberg,
Stuttgart, Deutschland
Arbeitnehmervertreterin**

DAMON MARCUS BUFFINI

Surrey, Großbritannien

**Geschäftsführer
Permira Advisers LLP,
London, Großbritannien**

LUCA MARZOTTO

Venedig, Italien

**Vorstandsvorsitzender
Zignago Holding S.p.A.,
Fossalta di Portogruaro, Italien**

GAETANO MARZOTTO

Mailand, Italien

**Aufsichtsratsvorsitzender
Gruppo Santa Margherita S.p.A.,
Fossalta di Portogruaro, Italien**

DR. KLAUS MAIER

Stuttgart, Deutschland

Managementberater

CORPORATE GOVERNANCE BERICHT

GEMÄSS ZIFFER 3.10 DES DEUTSCHEN CORPORATE GOVERNANCE KODEX

HUGO BOSS ist von jeher überzeugt, dass eine gute und transparente Corporate Governance, die international und national anerkannten Standards entspricht, ein wesentlicher Faktor für den langfristigen Erfolg des Unternehmens ist. Corporate Governance ist daher Teil des Selbstverständnisses und ein Anspruch, der sämtliche Bereiche des Unternehmens und des Konzerns umfasst. Vorstand und Aufsichtsrat sehen sich in der Verpflichtung, durch eine verantwortungsbewusste und langfristig ausgerichtete Unternehmensführung für den Bestand des Unternehmens und eine nachhaltige Wertschöpfung zu sorgen. HUGO BOSS will das Vertrauen der Anleger, Finanzmärkte, Geschäftspartner, Mitarbeiter und der Öffentlichkeit dauerhaft bestätigen und Corporate Governance im Konzern weiterentwickeln.

Vorstand und Aufsichtsrat haben sich im Geschäftsjahr 2013 ausführlich mit der Erfüllung der Vorgaben des Deutschen Corporate Governance Kodex (DCGK) befasst. Als Ergebnis konnte die Entsprechenserklärung vom Dezember 2013 abgegeben werden, die am Ende dieses Berichts enthalten und auf der Website der HUGO BOSS AG ebenso veröffentlicht ist wie vorhergehende Entsprechenserklärungen. Bis auf die untenstehenden Ausnahmen befolgt die HUGO BOSS AG die Empfehlungen des Kodex in der Fassung vom 15. Juni 2012 bzw. seit ihrer Geltung in der Fassung vom 13. Mai 2013 – bekannt gemacht im Bundesanzeiger am 10. Juni 2013. Einzelheiten hierzu sind im nachfolgenden Bericht von Vorstand und Aufsichtsrat zu finden.

ZUSAMMENARBEIT, ZUSAMMENSETZUNG UND TÄTIGKEIT VON VORSTAND UND AUFSICHTSRAT

Vorstand und Aufsichtsrat arbeiten im Interesse des Unternehmens eng zusammen. Gemeinsames Ziel ist die nachhaltige Steigerung des Unternehmenswerts. Dazu berichtet der Vorstand dem Aufsichtsrat regelmäßig, umfassend und zeitnah über alle für das Unternehmen bedeutsamen Fragen der Strategie, der Planung, der Geschäftsentwicklung, der Risikolage und des Risikomanagements sowie über Compliance-Themen. Ziel- und Planungsabweichungen werden dem Aufsichtsrat und seinen Ausschüssen erläutert; die strategische Ausrichtung und Weiterentwicklung des Konzerns wird mit dem Aufsichtsrat abgestimmt und erörtert.

Das durch den Deutschen Corporate Governance Kodex betonte Merkmal der Unabhängigkeit der Mitglieder des Aufsichtsrats gilt bei HUGO BOSS schon seit Längerem. Die Mitglieder des Aufsichtsrats von HUGO BOSS verfügen über die erforderlichen Kenntnisse, Fähigkeiten und die fachliche Erfahrung für die entsprechenden Gremien. Keines der aktuellen Aufsichtsratsmitglieder bekleidete zu einem früheren Zeitpunkt eine Vorstandsposition innerhalb der Gesellschaft. Auch bestanden im Berichtsjahr keine Berater- oder sonstigen Dienstleistungs- und Werkverträge zwischen Aufsichtsratsmitgliedern und der Gesellschaft.

Im Übrigen hat der Aufsichtsrat entsprechend der Empfehlung des Deutschen Corporate Governance Kodex konkrete Ziele für seine Zusammensetzung, aber auch für die Zusammensetzung des Vorstands festgelegt und diese bereits im Corporate Governance Bericht im Jahr 2011 im Einzelnen dargelegt. An diesen Zielen hat sich nichts geändert. So sollen dem Aufsichtsrat mindestens zwei internationale Mitglieder angehören, bei keinem der Mitglieder dürfen potenzielle Interessenkonflikte vorliegen und kein Mitglied des Aufsichtsrats soll bei seiner Wahl älter als 69 Jahre sein (eine diesbezügliche Abweichung in der Vergangenheit wurde bei der Wahl begründet). Hinsichtlich Diversity bleibt es bei der Zielsetzung, dass dem Aufsichtsrat nach der turnusmäßigen Wahl 2015 mindestens zwei Frauen angehören sollen (aktuell eine). Zusätzlich hat der Aufsichtsrat sich auch ein konkretes Ziel hinsichtlich der Anzahl der im Sinne des Deutschen Corporate Governance Kodex „unabhängigen“ Mitglieder des Aufsichtsrats gegeben. Danach sollen von den zwölf Mitgliedern des Aufsichtsrats zukünftig mindestens acht Mitglieder unabhängig sein, wobei hierin die sechs Arbeitnehmervertreter bereits enthalten sind. In Anbetracht des Umstandes, dass es sich bei der HUGO BOSS AG um eine im Mehrheitsbesitz stehende Gesellschaft handelt, hält der Aufsichtsrat diese Anzahl und damit die Zahl von zwei Anteilseignervertretern als unabhängige Mitglieder für angemessen.

Der Deutsche Corporate Governance Kodex sieht ferner vor, dass der Vorstand bei der Besetzung von Führungsfunktionen im Unternehmen auf Vielfalt (Diversity) achtet und dabei insbesondere eine angemessene Berücksichtigung von Frauen anstreben soll. Diesem Ziel sieht sich der Vorstand verpflichtet. Er hat bereits bisher auf eine vielfältige Zusammensetzung der Mitarbeiter und eine angemessene Beteiligung von Frauen geachtet und wird dies auch künftig tun.

Bei ihren Entscheidungen und im Zusammenhang mit ihrer Tätigkeit für HUGO BOSS dürfen die Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats weder persönliche Interessen verfolgen noch anderen Personen ungerechtfertigte Vorteile gewähren. Im Geschäftsjahr 2013 ist es zu keinen Interessenkonflikten von Vorstands- oder Aufsichtsratsmitgliedern gekommen. Die Mandate der Vorstands- und der Aufsichtsratsmitglieder sind im Anhang unter „Aufsichtsrat und Vorstand“ aufgeführt. Die von Vorstands- und Aufsichtsratsmitgliedern wahrgenommenen Mandate in gesetzlich zu bildenden Aufsichtsräten beziehungsweise vergleichbaren in- und ausländischen Kontrollgremien von Wirtschaftsunternehmen können der Seite 254 entnommen werden. Kein Vorstandsmitglied nimmt mehr als drei Aufsichtsratsmandate in konzernexternen börsennotierten Gesellschaften wahr. Entsprechendes gilt für Aufsichtsratsmitglieder, die in anderen börsennotierten Gesellschaften zum Vorstand gehören. Die Beziehungen zu nahestehenden Unternehmen und Personen sind im Anhang des Konzernabschlusses auf der Seite 222 ff. dargestellt.

RISIKOMANAGEMENT UND RISIKOCONTROLLING

Ein verantwortungsbewusster Umgang des Unternehmens mit Risiken ist wesentlicher Bestandteil einer guten Corporate Governance. Das in dem wertorientierten Konzernmanagement verankerte systematische Risikomanagement versetzt das Unternehmen in

die Lage, Risiken frühzeitig zu erkennen und zu bewerten sowie Risikopositionen durch entsprechende Maßnahmen zu optimieren. Es ist eine wesentliche Aufgabe, ein angemessenes Risikomanagement und Risikocontrolling im Unternehmen sicherzustellen. Mit der Überwachung des Rechnungslegungsprozesses, der Wirksamkeit des internen Kontroll-, Risikomanagement- und Revisionssystems sowie der Abschlussprüfung befasst sich regelmäßig der vom Aufsichtsrat eingerichtete Prüfungsausschuss („Audit Committee“), auch unter Einbeziehung der Wirtschaftsprüfer. Die Systeme werden kontinuierlich weiterentwickelt und den sich ändernden Rahmenbedingungen angepasst. Naturgemäß können sie jedoch keinen absoluten Schutz gegen Verluste aus geschäftlichen Vorgängen oder gar betrügerische Handlungen bieten. Einzelheiten zum Thema internes Kontroll-, Risikomanagement- und Revisionssystem können dem Kapitel „Risikobericht“ auf Seite 112 ff. entnommen werden.

RECHNUNGSLEGUNG UND ABSCHLUSSPRÜFUNG

Bei der HUGO BOSS AG erfolgt die Rechnungslegung seit dem Geschäftsjahr 2001 auf der Grundlage der International Financial Reporting Standards (IFRS). Mit der Überwachung des Rechnungslegungsprozesses sowie der Überwachung der Abschlussprüfung befasst sich regelmäßig der vom Aufsichtsrat eingerichtete Prüfungsausschuss („Audit Committee“). Mit dem Abschlussprüfer, der Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Stuttgart, wurde für das Berichtsjahr vereinbart, dass der Vorsitzende des Prüfungsausschusses über mögliche Ausschluss- oder Befangenheitsgründe während der Prüfung unverzüglich zu unterrichten ist, soweit diese nicht unverzüglich beseitigt werden. Der Abschlussprüfer wurde ferner verpflichtet, über alle für die Aufgaben des Aufsichtsrats wesentlichen Feststellungen und Vorkommnisse, die sich bei der Durchführung der Abschlussprüfung ergeben, unverzüglich zu berichten. Außerdem wurde vereinbart, dass der Abschlussprüfer den Aufsichtsrat informiert beziehungsweise im Prüfungsbericht vermerkt, wenn bei der Abschlussprüfung Tatsachen festgestellt werden, die mit der von Vorstand und Aufsichtsrat nach § 161 AktG abgegebenen Entsprechenserklärung nicht vereinbar sind. Der Aufsichtsrat holte ferner eine Unabhängigkeitserklärung des Abschlussprüfers gemäß Ziffer 7.2.1 des Deutschen Corporate Governance Kodex ein und überzeugte sich von der Unabhängigkeit des Prüfers, wobei sich die Erklärung auch auf die Vergabe von Aufträgen für nicht prüfungsbezogene Dienstleistungen an den Abschlussprüfer bezog.

CORPORATE COMPLIANCE

Die HUGO BOSS AG und die Konzernunternehmen sind in verschiedenen Ländern und Regionen und damit in unterschiedlichen Rechtsordnungen tätig. Corporate Compliance im Sinne von Maßnahmen zur Einhaltung gesetzlicher und behördlicher Vorschriften, unternehmensinterner Richtlinien sowie Kodizes, zu deren Einhaltung sich der Konzern verpflichtet hat, sowie deren Beachtung durch die Konzernunternehmen ist bei HUGO BOSS eine wesentliche Leitungsaufgabe des Vorstands. Sie umfasst unter anderem Kartell- und Korruptionsvorschriften sowie die Regelungen des Kapitalmarktrechts. Die HUGO BOSS AG erwartet von allen Mitarbeitern ein rechtlich einwandfreies Verhalten im unternehmerischen Alltag.

Eine Compliance-Abteilung, die direkt an den Chief Financial Officer als Chief Compliance Officer berichtet, unterstützt den Vorstand bei der Überwachung eines effektiven Compliance-Managements. Das zentrale Compliance Office und die Compliance-Verantwortlichen in den Konzerngesellschaften sorgen dafür, dass das Compliance-Programm konzernweit umgesetzt und seit der Einführung kontinuierlich fortentwickelt wird. Der Prüfungsausschuss wird regelmäßig über die Aktivitäten des Compliance Office informiert.

Um ein rechtlich einwandfreies Verhalten der Mitarbeiter zu ermöglichen und eine entsprechende Grundlage zu schaffen, hat HUGO BOSS konzernweit gültige Verhaltensgrundsätze in einem Code of Conduct und in weiterführenden Konzernrichtlinien zusammengefasst. Schwerpunkt des Code of Conduct und der Konzernrichtlinien sind insbesondere Regelungen zum Verhalten im Wettbewerb, zur Vermeidung von Interessenkonflikten, zum korrekten Umgang mit Unternehmensinformationen, zur Achtung fairer und respektvoller Arbeitsbedingungen und das Verbot von Korruption. Bewusstes Fehlverhalten und nachhaltige Verstöße gegen den Verhaltenskodex werden von HUGO BOSS nicht toleriert.

Die Mitarbeiter werden fortlaufend mit den Regelungen des Code of Conduct und der Konzernrichtlinien vertraut gemacht und somit für die Einhaltung der Compliance-Regelungen sensibilisiert. Dazu hat HUGO BOSS neben Präsenzs Schulungen ein weltweites E-Learning-Programm eingerichtet, das regelmäßig von den relevanten Mitarbeitern absolviert werden muss. Das E-Learning wird entsprechend auf alle Tochtergesellschaften von HUGO BOSS ausgedehnt.

Zur Unterstützung und Beratung bei Fragen des rechtlich richtigen Verhaltens stehen den Mitarbeitern sowohl ihre Vorgesetzten als auch der Compliance Officer zur Verfügung. Als einen ergänzenden Berichtsweg hat HUGO BOSS zudem ein weltweites Ombudsmannsystem eingerichtet. Mitarbeiter, aber auch Dritte (Lieferanten, Kunden) können sich bei Hinweisen auf Wirtschaftsstraftaten, Kartellrechtsverletzungen oder bei Verstößen gegen Compliance-Richtlinien vertrauensvoll an einen Ombudsmann wenden. Soweit gewünscht, kann dies ohne Offenlegung der Identität geschehen.

KAPITALMARKTKOMMUNIKATION

Um eine größtmögliche Transparenz zu gewährleisten und damit das Vertrauen der Aktionäre und Kapitalgeber sowie der interessierten Öffentlichkeit zu stärken, berichtet HUGO BOSS regelmäßig und zeitnah über die Geschäftsentwicklung des Unternehmens und wesentliche strategische und operative Initiativen. Im Rahmen der Investor-Relations-Aktivitäten findet ein regelmäßiger Austausch mit institutionellen Anlegern, Finanzanalysten und Privataktionären statt. Neben der jährlichen Bilanzpresse- und Analystenkonferenz zum Jahresabschluss werden anlässlich der Veröffentlichung der Zwischenberichte zum ersten und dritten Quartal sowie des Halbjahresfinanzberichts Telefonkonferenzen für Finanzanalysten durchgeführt. Im Rahmen eines jährlich stattfindenden Investorentages werden die Konzernstrategie und relevante Entwicklungen im Detail erörtert. Insbesondere für Privatanleger stellt die Hauptversammlung eine wichtige Veranstaltung dar, in deren Rahmen sie sich zügig, umfassend und effektiv über die Entwicklung des Unternehmens informieren können.

Alle wesentlichen Informationen und Publikationen können auf der Unternehmenswebsite group.hugoboss.com abgerufen werden. Dort findet sich auch der Finanzkalender, der über die wichtigsten Termine unterrichtet, ständig aktualisiert wird und fester Bestandteil des Geschäftsberichts und der Zwischenberichte ist. Darüber hinaus werden hier Informationen über aktuelle Entwicklungen sowie sämtliche Presse- und Ad-hoc-Mitteilungen publiziert. Ad-hoc-Mitteilungen gemäß § 15 WpHG werden von HUGO BOSS entsprechend den gesetzlichen Bestimmungen unverzüglich veröffentlicht und können, ebenso wie Beteiligungsmeldungen, in der Investor Relations-Rubrik der Website unter „Mitteilungen“ eingesehen werden. Damit soll dem Prinzip des „Fair Disclosure“ folgend sichergestellt werden, dass alle Aktionäre und wesentlichen Zielgruppen gleich behandelt werden und neue Informationen grundsätzlich allen Aktionären und der interessierten Öffentlichkeit zeitgleich zur Verfügung stehen. Schließlich kann bei Interesse auch ein elektronischer Newsletter genutzt werden, um aktuell über Neuigkeiten aus dem Konzern informiert zu werden.

VERÖFFENTLICHUNGEN GEMÄSS § 15a WpHG

Geschäfte, die Personen gemäß § 15a Wertpapierhandelsgesetz (WpHG) mit Aktien der HUGO BOSS AG getätigt haben, wurden auf der Unternehmenswebsite entsprechend veröffentlicht.

Der Gesamtbesitz durch alle Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder an Aktien der HUGO BOSS AG zum 31. Dezember 2013 betrug weniger als 1 % der von der Gesellschaft ausgegebenen Aktien.

VERGÜTUNG VON VORSTAND UND AUFSICHTSRAT

Der Vergütungsbericht fasst die Grundsätze zusammen, die auf die Festsetzung der Gesamtvergütung der Mitglieder des Vorstands der HUGO BOSS AG Anwendung finden, und erläutert die Struktur sowie die Höhe der Vergütung der Vorstandsmitglieder. Des Weiteren beschreibt er die Grundsätze und die Höhe der Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder. Der Vergütungsbericht ist Teil des Lageberichts. → **Vergütungsbericht**

ERKLÄRUNG ZUR UNTERNEHMENSFÜHRUNG

Die Erklärung zur Unternehmensführung (gem. § 289a HGB) enthält die Entsprechenserklärung, Angaben zu den Unternehmensführungspraktiken sowie die Beschreibung der Arbeitsweise von Vorstand und Aufsichtsrat. :// [group.hugoboss.com/Investor Relations/Corporate Governance](http://group.hugoboss.com/Investor%20Relations/Corporate%20Governance)

ENTSPRECHENSERKLÄRUNG

Nach § 161 Abs. 1 Satz 1 AktG haben Vorstand und Aufsichtsrat der HUGO BOSS AG jährlich eine Entsprechenserklärung abzugeben, ob den im amtlichen Teil des Bundesanzeigers bekannt gemachten Empfehlungen der „Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex“ entsprochen wurde und wird. Darüber hinaus ist begründet anzugeben, welche Empfehlungen nicht angewendet wurden oder werden. Die letzte Änderung des Deutschen Corporate Governance Kodex in der Fassung vom 13. Mai 2013 wurde am 10. Juni 2013 im Bundesanzeiger veröffentlicht. Vorstand und Aufsichtsrat haben deshalb im Dezember 2013 folgende Entsprechenserklärung abgegeben:

„Entsprechenserklärung

ERKLÄRUNG DES VORSTANDS UND DES AUFSICHTSRATS DER HUGO BOSS AG GEMÄSS § 161 AKTG

HUGO BOSS AG, Metzingen, Wertpapier-Kenn-Nummer A1PHFF

Vorstand und Aufsichtsrat der HUGO BOSS AG erklären hiermit gemäß § 161 Abs. 1 Satz 1 AktG, dass seit der Entsprechenserklärung vom Dezember 2012 den Empfehlungen der Regierungskommission „Deutscher Corporate Governance Kodex“ zunächst in der Fassung vom 15. Mai 2012 – bekannt gemacht im Bundesanzeiger vom 15. Juni 2012 – bzw. seit ihrer Geltung in der Fassung vom 13. Mai 2013 – bekannt gemacht im Bundesanzeiger am 10. Juni 2013 – mit folgenden Ausnahmen entsprochen wurde und wird:

- Abweichend von der Empfehlung in Ziffer 3.8 Satz 5 DCGK enthält die D&O (Directors & Officers)-Versicherung für Mitglieder des Aufsichtsrats keinen Selbstbehalt. Die HUGO BOSS AG deckt das D&O-Risiko durch eine angemessene Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung, in die auch die Aufsichtsratsmitglieder einbezogen sind. Die Mitglieder des Aufsichtsrats führen ihre Ämter verantwortungsvoll und im Interesse des Unternehmens. Die HUGO BOSS AG ist der Auffassung, dass ein Selbstbehalt kein geeignetes Mittel ist, um das Verantwortungsbewusstsein weiter zu verbessern. Zudem würde die Einführung eines Selbstbehalts nicht zu einer wesentlichen Senkung der Prämienzahlungen führen.
- Abweichend von der Empfehlung in Ziffer 4.2.2 Satz 6 DCGK richten sich die Gesamtbezüge der Vorstandsmitglieder nach den gesetzlichen Kriterien, ohne dabei gezielt die Vergütung des oberen Führungskreises und der Belegschaft insgesamt auch in der zeitlichen Entwicklung zu berücksichtigen, da nach Ansicht des Aufsichtsrats die gesetzlichen Kriterien, nämlich die der Angemessenheit von Aufgaben und Leistungen, die Lage der Gesellschaft und die übliche Vergütung in der Branche die wichtigeren Kriterien darstellen.

- Abweichend von der Empfehlung in Ziffer 4.2.3 Satz 7 DCGK wird zwar für die Vergütung der Vorstandsmitglieder insgesamt eine betragsmäßige Höchstgrenze festgelegt. Soweit Ziffer 4.2.3 Satz 7 DCGK aber so zu verstehen ist, dass er auch eine ausdrückliche betragsmäßig fixierte Höchstgrenze der variablen Vergütungsbestandteile verlangt, weicht HUGO BOSS AG hiervon ab, da diese Formalie nicht eingehalten wird. Materiell besteht jedoch eine solche betragsmäßige Höchstgrenze auch der variablen Vergütungsbestandteile, da sich diese durch Abzug der fixen Vergütung von der betragsmäßigen Höchstgrenze für die Gesamtvergütung errechnet.
- Abweichend von der Empfehlung in Ziffer 4.2.3 Satz 13 DCGK wurde für die Berechnung des Abfindungs-Caps die Gesamtvergütung für das letzte volle Geschäftsjahr bzw. – wenn das Vorstandsmitglied bereits zwei volle Geschäftsjahre im Amt war – der Durchschnitt der letzten zwei vollen Geschäftsjahre zugrunde gelegt, da dies nach Ansicht des Aufsichtsrats eine breitere und damit bessere Bemessungsgrundlage darstellte. Der seit 1. August 2013 geltende Vorstandsvertrag sieht eine Kodex-konforme Abfindungsregelung vor, so dass die HUGO BOSS AG ab diesem Zeitpunkt nicht mehr von Ziffer 4.2.3 Satz 13 DCGK abweicht.
- Abweichend von Ziffer 5.4.6 Satz 4 DCGK ist die erfolgsorientierte Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder nicht auf eine nachhaltige Unternehmensentwicklung ausgerichtet. Die Aufsichtsratsvergütung wurde von der Hauptversammlung beschlossen, die erfolgsorientierte Vergütung ist in § 12 Abs. 2 der Satzung der HUGO BOSS AG geregelt und nach Ansicht der HUGO BOSS AG sachgerecht.
- Abweichend von Ziffer 5.4.6 Satz 7 DCGK wird die Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder weder im Anhang noch im Lagebericht individualisiert ausgewiesen. Ebenso wenig erfolgt ein individualisierter Ausweis der vom Unternehmen an die Mitglieder des Aufsichtsrats gezahlten Vergütungen oder gewährten Vorteile für persönlich erbrachte Leistungen, insbesondere Beratungs- und Vermittlungsleistungen. Die gezahlten Aufsichtsratsvergütungen werden im Anhang in Summe dargestellt. Ein betragsmäßiger Individualausweis bringt nach Ansicht der HUGO BOSS AG keine kapitalmarktrelevante Zusatzinformation.

Metzingen, Dezember 2013“

BASISINFORMATIONEN HUGO BOSS AKTIE

01|01 BASISINFORMATIONEN HUGO BOSS AKTIE

	2013	2012
Aktienanzahl	70.400.000	70.400.000
Davon ausstehende Aktien	69.016.167	69.016.167
Davon eigene Aktien	1.383.833	1.383.833
Aktienkurs in EUR¹		
Schlusskurs (31. Dezember)	103,50	79,80
Höchstkurs	103,50	89,35
Tiefstkurs	81,24	58,87
Marktkapitalisierung (31. Dezember) in Mio. EUR	7.286	5.618
Ergebnis je Aktie in EUR	4,77	4,44
Kurs-Gewinn-Verhältnis²	21,7	18,0
Dividende je Aktie in EUR	3,34³	3,12
Dividendenrendite in %²	3,2³	3,9
Ausschüttungssumme in Mio. EUR	230,5³	215,3
Ausschüttungsquote in %⁴	70³	70

¹Xetra.

²Bezogen auf den Schlusskurs (31. Dezember) der Aktie.

³2013: Dividendenvorschlag.

⁴Bezogen auf das auf die Anteilseigner entfallende Konzernergebnis.

01|02 ISIN, WKN UND BÖRSENKÜRZEL HUGO BOSS AKTIE

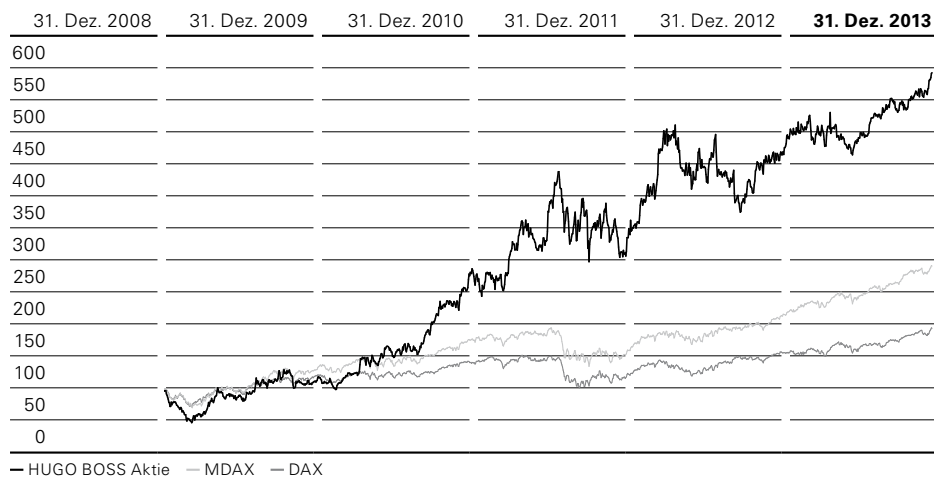
ISIN	DE000A1PHFF7
WKN	A1PHFF
Börsenkürzel	BOSS

Handelsplätze: Xetra, Frankfurt am Main, Stuttgart, Düsseldorf, Hamburg, München, Hannover, Berlin/Bremen

HUGO BOSS AM KAPITALMARKT

Nach einem positiven Start in das Börsenjahr 2013 führten politische und wirtschaftliche Unsicherheiten in den USA, Europa und China gegen Ende des ersten Halbjahrs zu Kurskorrekturen an den deutschen Aktienmärkten. Im weiteren Jahresverlauf sorgten jedoch die Aufhellung der weltweiten Konjunkturindikatoren sowie die anhaltend expansive Geldpolitik der Notenbanken für Rückenwind, so dass DAX und MDAX das Jahr deutlich im Plus beendeten. Die HUGO BOSS Aktie verzeichnete im Jahresverlauf ebenfalls starke Kursgewinne und erreichte zum Jahresende ein neues Allzeithoch.

01|03 KURSENTWICKLUNG (Index: 31. Dezember 2008 = 100)



Deutsche Aktienmärkte legen im Jahresverlauf deutlich zu

Die weiter expansive Geldpolitik der amerikanischen, europäischen und japanischen Notenbanken sowie positive Konjunkturnachrichten aus den USA sorgten für deutliche Kursgewinne an den deutschen Aktienmärkten zu Beginn des Börsenjahrs. Im Verlauf des ersten Halbjahrs führten wiederkehrende Unsicherheiten rund um die Euro-Schuldenkrise, Spekulationen über eine mögliche Reduzierung der Anleihekäufe der US-amerikanischen Notenbank und enttäuschende Wirtschaftsdaten aus China allerdings immer wieder zu teilweise deutlichen Kurskorrekturen. Ab Ende Juni wurden die deutschen Aktienmärkte von sich weltweit aufhellenden Frühindikatoren sowie der Zusage der europäischen und amerikanischen Zentralbanken, an ihrer expansiven Geldpolitik festzuhalten, beflügelt. Zwischenzeitlich wurden die Märkte lediglich vom erneut aufflammenden US-Haushaltsstreit sowie politischen Krisen und wirtschaftlichen Rückschlägen in einigen Ländern der Eurozone belastet. Vor allem die im Dezember erzielte Einigung der Republikaner und Demokraten hinsichtlich der Verabschiedung eines neuen US-Haushaltsplans sorgte für deutlichen Rückenwind an den Märkten, so dass DAX und MDAX kurz vor Ende des Börsenjahrs auf neue historische Höchststände von 9.589 beziehungsweise 16.626 Punkten stiegen.

Die **HUGO BOSS Aktie** startete zunächst mit deutlichen Kursgewinnen in das Börsenjahr, gab nach der Präsentation der Gesamtjahreszahlen 2012 im März allerdings wieder etwas nach. In den Tagen vor der Veröffentlichung der Ergebnisse des ersten Quartals und als Reaktion auf die Bestätigung des Ausblicks für das Jahr 2013 gewann die Aktie bis Anfang Mai wieder deutlich an Wert. Die darauf folgende Aktienplatzierung des Mehrheitsaktionärs, die Ausschüttung der Dividende für das Geschäftsjahr 2012 sowie der allgemeine Abwärtstrend an den globalen Aktienmärkten führten bis Ende Juni zu einem Kursrückgang. Nach dieser zwischenzeitlichen Korrekturphase legte die Aktie wieder deutlich zu und gewann vor allem im Anschluss an die Veröffentlichung der Halbjahresergebnisse Ende Juli, bei der die Unternehmensziele für das Jahr 2013 erneut bestätigt wurden, weiter an Fahrt. Rückenwind bekam die HUGO BOSS Aktie zudem von der allgemein positiven Stimmung an den Aktienmärkten sowie der sich abzeichnenden konjunkturellen Erholung in Europa, dem größten Absatzmarkt des Konzerns. Nach kleineren Korrekturphasen im September und Oktober verbuchte die Aktie im weiteren Jahresverlauf erneute Kursgewinne. Die Detaillierung verschiedener strategischer Initiativen im Rahmen des Investorentags in Hongkong Ende November und die Bekräftigung des Umsatzziels für das Jahr 2015 unterstützten in einem insgesamt freundlichen Gesamtmarkt die Kursentwicklung gegen Jahresende. Insgesamt schloss die HUGO BOSS Aktie das Jahr auf einem neuen Allzeithoch von 103,50 EUR mit einem Plus von 30 % im Vergleich zum Schlusskurs 2012.

**HUGO BOSS Aktie
beendet das Börsenjahr
auf neuem Rekordkurs**

DAX sowie **MDAX** konnten im vergangenen Börsenjahr ebenfalls starke Gewinne verbuchen und legten im Jahresverlauf um 25 % beziehungsweise 39 % zu. Auch die Aktien der Unternehmen in der Mode- und Luxusgüterindustrie verzeichneten im vergangenen Jahr im Schnitt Kursgewinne. So stieg der **MSCI World Textiles, Apparel & Luxury Goods Index**, der die Kursentwicklung der im Bekleidungs- und Luxusgütersektor tätigen Unternehmen abbildet, im Jahr 2013 um 25 %.

Die HUGO BOSS Aktie entwickelte sich damit besser als der deutsche Leitindex DAX. Ebenso übertraf sie die durchschnittliche Kursentwicklung der Unternehmen in der Mode- und Luxusgüterindustrie. Gegenüber dem MDAX, dessen Performance von der vergleichsweise hohen Gewichtung stark zyklischer Werte profitierte, entwickelte sie sich unterdurchschnittlich.

01|04 HUGO BOSS AKTIE IM VERGLEICH (Veränderung in %)

	1 Jahr	3 Jahre	5 Jahre	10 Jahre
HUGO BOSS Aktie	30	110	498	551
DAX	25	38	99	141
MDAX	39	64	196	271
MSCI World Textiles, Apparel & Luxury Goods	25	50	230	259

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 %.

**Mehrere Stimm-
rechtsmitteilungen
erhalten**

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 seit dem 21. Januar 2013 keine Finanz- oder sonstigen Instrumente mehr hält, die einen Erwerb von Stimmrechten ermöglichen könnten.

The Capital Group Companies, Inc., Los Angeles, USA teilten der Gesellschaft am 29. November 2013 gemäß § 21 Abs. 1 WpHG i.V.m. § 22 Abs. 1 S. 1 Nr. 6 WpHG und § 22 Abs. 1 S. 2 und S. 3 WpHG mit, dass sie am 26. November 2013 die Meldeschwelle von 3 % der Stimmrechte an der HUGO BOSS AG überschritten haben.

Ebenfalls teilte die Capital Research and Management Company, Los Angeles, USA der Gesellschaft am 29. November 2013 gemäß § 21 Abs. 1 WpHG i.V.m. § 22 Abs. 1 S. 1 Nr. 6 WpHG mit, dass sie am 26. November 2013 die Meldeschwelle von 3 % der Stimmrechte an der HUGO BOSS AG überschritten hat.

Die Gesellschaft hat diese Meldungen im Wortlaut auf ihrer Unternehmenswebsite group.hugoboss.com in der Investor Relations-Rubrik unter „Mitteilungen“ veröffentlicht.

**Meldepflichtiges
Wertpapiergeschäft
nach § 15a WpHG**

Gemäß § 15a WpHG sind die Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats sowie Mitarbeiter mit Führungsaufgaben im Sinne des WpHG dazu verpflichtet, den Erwerb oder die Veräußerung von Wertpapieren der HUGO BOSS AG offenzulegen.

Im Berichtszeitraum 1. Januar bis 31. Dezember 2013 wurde der Gesellschaft von Vorstand und Aufsichtsrat nach § 15a 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. → **Corporate Governance Bericht**

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

**Bestand eigener
Aktien unverändert**

Die Hauptversammlung am 21. Juni 2010 hatte den Vorstand der HUGO BOSS AG ermächtigt, das bereits damals bestehende Aktienrückkaufprogramm fortzusetzen. Demnach ist der Vorstand ermächtigt, bis zum 20. Juni 2015 Aktien der Gesellschaft bis zu einem Anteil von 10 % des ausstehenden Grundkapitals zu erwerben. Von der Ermächtigung wurde im abgelaufenen Geschäftsjahr kein Gebrauch gemacht.

Somit hält die HUGO BOSS AG weiterhin unverändert 1.383.833 Stück eigene Aktien. Dies entspricht einem Anteil von 1,97 % beziehungsweise 1.383.833 EUR am Grundkapital.

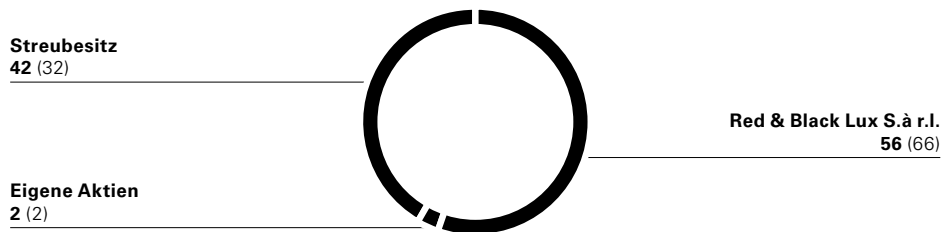
→ **Rechtliche Angaben**

**Streubesitz
erhöht sich**

Am 3. Mai 2013 platzierte der Mehrheitsaktionär Red & Black Holding GmbH, eine Gesellschaft im Mehrheitsbesitz der Permira Funds, sieben Millionen HUGO BOSS Aktien. Mit Wirkung zum 1. Juli 2013 wurde die Red & Black Holding GmbH auf die Red & Black Lux S.à r.l. verschmolzen, so dass sich die Aktionärsstruktur der HUGO BOSS AG zum 31. Dezember 2013 wie folgt gestaltete: 55,62 % der Aktien befinden sich im Besitz der Red & Black Lux S.à r.l. (31. Dezember 2012: 65,56 %, damalige Firmierung: Red & Black Holding GmbH), 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 %).

01|05 AKTIONÄRSSTRUKTUR ZUM 31. DEZEMBER (in % des Grundkapitals)

2013 (2012)

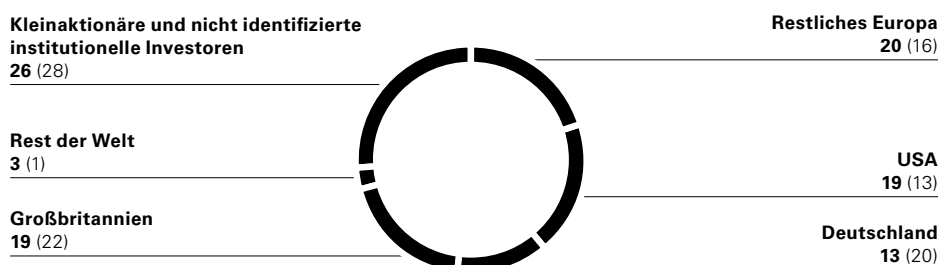


Um eine gezielte Ansprache der in HUGO BOSS investierten institutionellen Anleger zu ermöglichen, wurde die Eigentümerstruktur der sich im Streubesitz befindenden Aktien im Jahr 2013 analysiert. Das Ergebnis zeigt, dass sich die Investorenbasis von HUGO BOSS weiter internationalisiert hat. So reduzierte sich der Anteil der von deutschen Investoren gehaltenen Aktien auf 13 % (2012: 20 %). Dagegen erhöhte sich der Besitzanteil US-amerikanischer Investoren auf 19 % (2012: 13 %). Während der Anteil der Aktien, der sich in den Händen von institutionellen Investoren in Großbritannien befand, auf 19 % zurückging (2012: 22 %), stieg das Gewicht der sonstigen europäischen Länder in der Aktionärsstruktur auf 20 % (2012: 16 %). Die im Aktienregister eingetragenen Kleinaktionäre sowie dem Unternehmen nicht näher bekannte institutionelle Investoren machten 26 % des Streubesitzes aus (2012: 28 %).

Weitere Internationalisierung der Investorenbasis

01|06 REGIONALER SPLIT DER INVESTORENBASIS ZUM 31. DEZEMBER (in % des Streubesitzes)

2013 (2012)



Die im **MDAX** gelistete **HUGO BOSS Aktie** belegte Ende Dezember 2013 in der Rangliste der Deutschen Börse den 14. Platz auf Basis der Freefloat-bereinigten Marktkapitalisierung (31. Dezember 2012: Platz 15). Bezogen auf das Handelsvolumen lag die HUGO BOSS Aktie auf Platz 7 (31. Dezember 2012: Platz 8). Damit betrug die Gewichtung der HUGO BOSS Aktie im MDAX Ende Dezember 2,6 % (31. Dezember 2012: 2,1 %). Durchschnittlich wurden im Jahr 2013 pro Tag 139.786 HUGO BOSS Aktien auf Xetra gehandelt. 2012 betrug der Durchschnitt der täglich gehandelten Stamm- und Vorzugsaktien 152.261 Aktien. Seit der Zusammenlegung der Aktiegattungen am 18. Juni 2012 werden nur noch Stammaktien gehandelt.

HUGO BOSS im MDAX höher gewichtet

01|07 MARKTKAPITALISIERUNG ZUM 31. DEZEMBER (in Mio. EUR)

2013	7.286
2012	5.618
2011	3.944
2010	3.717
2009	1.573

Keine Unternehmensanleihe begeben

Im Jahr 2013 wurde weder von der HUGO BOSS AG noch einer ihrer Tochtergesellschaften eine Unternehmensanleihe emittiert, wodurch zum Jahresende 2013 keine solche ausstand. Auch verfügt der Konzern über kein Rating einer externen Ratingagentur.

Dividende je Aktie steigt

HUGO BOSS verfolgt eine ertragsorientierte Ausschüttungspolitik, die die Aktionäre angemessen an der Gewinnentwicklung des Konzerns beteiligt. Es sollen regelmäßig zwischen 60% und 80% des Konzerngewinns an die Aktionäre ausgeschüttet werden. Vorstand und Aufsichtsrat beabsichtigen aufgrund der Gewinnsteigerung im abgelaufenen Geschäftsjahr, der bilanziellen Stärke der Gesellschaft und der positiven Erwartungen für das Jahr 2014, der Hauptversammlung am 13. Mai 2014 eine Dividende von 3,34 EUR je Aktie für das Geschäftsjahr 2013 vorzuschlagen (2012: 3,12 EUR). Der Vorschlag entspricht einer Ausschüttungsquote von 70% des auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallenden Konzernergebnisses im Jahr 2013 (2012: 70%). Sofern die Aktionäre dem Vorschlag zustimmen, wird die Dividende am Folgetag der Hauptversammlung, dem 14. Mai 2014, ausgezahlt. Basierend auf der Anzahl der am Jahresende ausstehenden Aktien wird die Ausschüttungssumme 231 Mio. EUR betragen (2012: 215 Mio. EUR).

01|08 DIVIDENDE JE AKTIE (in EUR)

2013 ¹	3,34
2012	3,12
2011	2,88
2010	2,02
2009	0,96

¹ 2013: Dividendenvorschlag.

Transparente und offene Kommunikation als Ziel der Investor Relations-Arbeit

Gute Kapitalmarkt- und Unternehmenskommunikation bedeutet für HUGO BOSS, aktuelle Entwicklungen innerhalb des Unternehmens zeitnah und transparent zu kommunizieren und dadurch das Vertrauen der Kapitalmarktteilnehmer und der Öffentlichkeit in den Konzern zu stärken. Auch im Jahr 2013 standen der Vorstand und die Investor Relations-Abteilung daher in regelmäßigem persönlichen Dialog mit nationalen und internationalen institutionellen Investoren sowie Privatanlegern. Ein wertvolles Instrument, institutionelle Anleger, Privataktionäre und die interessierte Öffentlichkeit über die Entwicklung des Unternehmens zu informieren, stellt das Internet dar. Auf der Investor Relations-Seite der HUGO BOSS AG werden neben allgemeinen Informationen und Kennzahlen zum Unternehmen aktuelle Finanzberichte, Unternehmenspräsentationen, Pressemitteilungen sowie der Finanzkalender und die Kontaktdaten der Investor Relations-Abteilung zur Verfügung gestellt.

:// group.hugoboss.com/Investor Relations

**ZUSAMMENGEFASSTER LAGEBERICHT
KONZERNPROFIL**

2

ZUSAMMENGEFASSTER LAGEBERICHT KONZERNPROFIL

Geschäftstätigkeit und Konzernstruktur S. 31

Unternehmenssteuerung S. 36

Konzernstrategie S. 40

Mitarbeiter S. 48

Forschung und Entwicklung S. 54

Beschaffung und Produktion S. 58

Nachhaltigkeit S. 61

GESCHÄFTSTÄTIGKEIT UND KONZERNSTRUKTUR

HUGO BOSS strebt danach, seine Stellung als einer der Weltmarktführer im Premium- und Luxussegment des globalen Bekleidungsmarkts zu stärken und auszubauen. Der in Metzingen beheimatete Konzern erwirtschaftete im Geschäftsjahr 2013 mit knapp 12.500 Mitarbeitern einen Jahresumsatz von 2,4 Mrd. EUR und gehört zu den profitabelsten börsennotierten Bekleidungsherstellern weltweit.

Der HUGO BOSS Konzern ist einer der Weltmarktführer im Premium- und Luxussegment des Bekleidungsmarkts. Der Konzern fokussiert sich auf die Entwicklung und Vermarktung hochwertiger Mode und Accessoires im Damen- und Herrenbereich. Mit seiner Markenwelt spricht HUGO BOSS unterschiedliche, klar voneinander abgegrenzte Zielgruppen an. Dabei wird ein umfassendes Produktportfolio abgedeckt, das aus klassisch-moderner Konfektion, eleganter Abendbekleidung und Sportswear, Schuhen, Lederaccessoires sowie in Lizenz vertriebenen Düften, Brillen, Uhren, Kindermode, Textilien für den Home-Bereich und Mobile Accessories besteht. → **Markenwelt**

Durch gezielte Marketingmaßnahmen steigert HUGO BOSS die Attraktivität seiner Marken. Außer durch klassische Werbeformen wie Print- und Out-of-Home-Medien werden die relevanten Zielgruppen zunehmend über digitale Kanäle angesprochen. Vor dem Hintergrund des Ausbaus des eigenen Einzelhandels gewinnt außerdem das Retail Marketing stark an Bedeutung. Sportsponsoring-Maßnahmen konzentrieren sich auf Premium-Sportarten wie Formel 1, Golf oder Segeln, die Markenwerte wie Dynamik, Perfektion und Präzision auf ideale Weise transportieren. In seinen Kultursponsoring-Aktivitäten betont der Konzern die Gemeinsamkeiten zwischen Kunst und Mode im Hinblick auf Design, Ästhetik und Kreativität. Akzente setzt das Unternehmen außerdem durch medienwirksame Fashion Events in den Modemetropolen der Welt, die die Attraktivität und Akzeptanz der Marken des Konzerns bei wichtigen Zielgruppen zusätzlich unterstreichen und die Markenwelt von HUGO BOSS emotionalisieren.

HUGO BOSS stellt einen Teil seiner Produkte in Eigenfertigung her. Darüber hinaus nutzt der Konzern unabhängige Zulieferer, die insbesondere in Osteuropa und Asien angesiedelt sind. Seine Kollektionen vertreibt das Unternehmen in 127 Ländern weltweit. Die Absatzregionen des Konzerns sind Europa (60 % des Umsatzes), Amerika (24 % des Umsatzes) und Asien/Pazifik (14 % des Umsatzes). Daneben werden 2 % des Umsatzes über Lizenzen generiert. → **Beschaffung und Produktion → Ergebnisentwicklung der Geschäftssegmente**

Heute können Kunden HUGO BOSS Produkte an rund 7.100 Verkaufspunkten erwerben. Rund 6.100 werden von Großhandelspartnern, also Department Stores und oftmals familiengeführten Fachhändlern, sowie Franchisepartnern bewirtschaftet. Großhandelspartner vertreiben HUGO BOSS Produkte entweder in separaten Shop-in-Shops oder im Multi-brand-Umfeld. Franchisenehmer betreiben freistehende HUGO BOSS Geschäfte. Auch

Positionierung im Premium- und Luxussegment des Bekleidungsmarkts

Gezielte Markenkommunikation

Globale Beschaffungs- und Vertriebsaktivitäten

Bedeutung des eigenen Einzelhandels steigt

der Umsatz mit Franchisenehmern wird im Großhandelsbereich verbucht. Während der Anteil des Großhandelsgeschäfts sinkt und im Geschäftsjahr 2013 44 % am Gesamtumsatz ausmachte, nimmt die Bedeutung des eigenen Einzelhandels stark zu. Darunter fallen freistehende Geschäfte in bevorzugten Einkaufslagen, in Eigenregie geführte Shop-in-Shops im Multibrand-Umfeld und Outlets. Gleichzeitig wird das e-Commerce-Geschäft immer wichtiger. Aktuell betreibt der Konzern Online Stores in Deutschland, Großbritannien, Frankreich, Spanien, Italien, den Niederlanden, Belgien, Österreich, der Schweiz, den USA und China. Die Zahl der eigenen Verkaufspunkte insgesamt stieg im vergangenen Jahr um netto 170 auf 1.010. Im Geschäftsjahr 2013 wurden 54 % des Konzernumsatzes im eigenen Einzelhandel erwirtschaftet. → **Konzernstrategie, Konzernumsatz- und Ertragslage**

02|01 HUGO BOSS VERTRIEBSFORMATE

Konzerneigener Einzelhandel (Retail)	Großhandel
Freistehende Geschäfte: In Eigenregie geführte freistehende Geschäfte in bevorzugten Lagen	Shop-in-Shops: Durch Partner geführte Shop-in-Shop Flächen
Shop-in-Shops: Selbst geführte Shop-in-Shops auf den Flächen von Partnern	Multibrand-Verkaufspunkte: Kategoriegeschäft auf Verkaufsflächen ohne eigenes Branding
Outlets: Verkauf von Waren der Vorsaison in spezialisierten Geschäften in stark frequentierten Randlagen	Franchise: Durch Partner geführte freistehende Geschäfte
E-Commerce: HUGO BOSS Online Stores in verschiedenen Ländern weltweit	

Rechtliche Konzernstruktur durch duale Führungs- und Kontrollstruktur geprägt

Die Steuerung des HUGO BOSS Konzerns erfolgt durch die in Metzingen, Deutschland, beheimatete HUGO BOSS AG als Muttergesellschaft, in der alle Leitungsfunktionen gebündelt sind. Als deutsche Aktiengesellschaft hat die HUGO BOSS AG eine duale Führungs- und Kontrollstruktur. Dem Vorstand obliegt die Verantwortung für die Strategie des Konzerns und seine Steuerung. Der Aufsichtsrat berät den Vorstand und überwacht dessen Geschäftsführung. Außer aus der HUGO BOSS AG setzt sich der Konzern aus 54 konsolidierten Tochtergesellschaften zusammen, die die Verantwortung für die lokalen Geschäftstätigkeiten tragen. Hierbei sind 34 Tochterunternehmen als Vertriebsgesellschaften organisiert. Mit wenigen Ausnahmen sind alle Tochtergesellschaften vollständig durch die HUGO BOSS AG kontrolliert. Alle Tochtergesellschaften werden als eigenständige Profit Center geführt und besitzen somit Ergebnisverantwortung.

Regional orientierte Organisationsstruktur

Die Organisationsstruktur des HUGO BOSS Konzerns ist regional orientiert. Seine lokalen Geschäftstätigkeiten sind in drei Regionalorganisationen zusammengefasst – Europa inklusive Naher Osten und Afrika, Amerika sowie Asien/Pazifik. Diese drei Regionen sowie das Lizenzgeschäft bilden die vier operativen Segmente des Konzerns. Die Verantwortung für die Zentralfunktionen ist auf die verschiedenen Vorstandsressorts aufgeteilt und damit in der Konzernzentrale gebündelt.

02|02 HUGO BOSS KONZERNSTRUKTUR

VORSTAND	
ZENTRALBEREICHE	GESCHÄFTSBEREICHE
Beschaffung, Produktion und Logistik	EUROPA inkl. Naher Osten und Afrika
Finanzen und Controlling	
IT	
Kommunikation	AMERIKA
Konzerneigener Einzelhandel	
Marken- und Kreativmanagement	ASIEN/PAZIFIK
Personal	
Recht und Compliance	LIZENZEN
Vertrieb	

In den drei Regionalorganisationen wird in enger Abstimmung mit dem Vorstand unter der Leitung jeweils eines Regionaldirektors die Umsetzung der Konzernstrategie im jeweiligen Marktumfeld sichergestellt. In Zusammenarbeit mit den Länderverantwortlichen innerhalb ihrer Region verantworten die Direktoren insbesondere die regionale Ausgestaltung der Vertriebsstrategie im Groß- und Einzelhandel sowie die Umsatz- und Ergebnisentwicklung. Die Regionalisierung der Vertriebsstrukturen verstärkt die Kundennähe des Konzerns, verbessert die Fähigkeit zur Reaktion auf Marktentwicklungen und erleichtert die Adaption an marktspezifische Besonderheiten. Ferner ermöglicht sie den schnellen Austausch von Wissen durch die enge Verzahnung der Ländergesellschaften.

**Regionalorganisa-
tionen setzen
Konzernstrategie
um**

02|03 HAUPTSTANDORTE/WELTWEITE MARKTPRÄSENZ





EUROPA (inkl. Naher Osten und Afrika)

Verkaufspunkte	~ 5.100
Konzernerneigene Einzelhandelsgeschäfte	576
Showrooms	17

ASIEN/PAZIFIK

Verkaufspunkte	~ 450
Konzernerneigene Einzelhandelsgeschäfte	234
Showrooms	2

UNTERNEHMENSSTEUERUNG

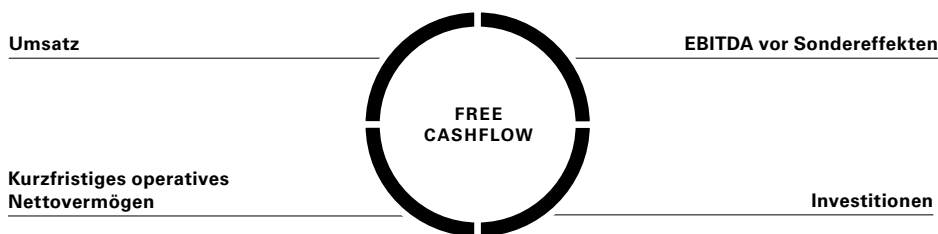
Ziel des HUGO BOSS Managements ist die nachhaltige Steigerung des Unternehmenswerts. Das unternehmensinterne Steuerungssystem unterstützt den Vorstand und die Leitung der Geschäftseinheiten bei der Ausrichtung aller Unternehmensprozesse auf dieses Ziel.

STEUERUNG AUF PROFITABLES WACHSTUM AUSGERICHTET

Der HUGO BOSS Konzern wird durch den Vorstand gesteuert, der insbesondere die strategische Ausrichtung des Konzerns festlegt. Die operative Umsetzung der Konzernstrategie erfolgt in enger Zusammenarbeit mit den Regional- und Markendirektoren sowie den Leitern der Zentralfunktionen. Die Organisations- und Führungsstruktur ordnet Befugnisse und Verantwortlichkeiten unternehmensintern eindeutig zu und definiert die Berichtslinien. Sie richtet somit alle Unternehmensressourcen auf die nachhaltige Steigerung des Unternehmenswerts aus.

ZENTRALE STEUERUNGSGRÖSSEN

02|04 ZENTRALE STEUERUNGSGRÖSSEN DES HUGO BOSS KONZERNS



Fokus auf langfristiger Steigerung des Free Cashflows

Zur Steigerung des Unternehmenswerts konzentriert sich der Konzern auf die langfristige Maximierung des Free Cashflows. Ein dauerhaft positiver Free Cashflow sichert die finanzielle Unabhängigkeit des Konzerns und seine jederzeitige Zahlungsfähigkeit. Die wesentlichen Ansatzpunkte zur Verbesserung des Free Cashflows liegen in der Steigerung von Umsatz und betrieblichem Ergebnis, definiert als EBITDA (operatives Ergebnis vor Steuern, Zinsen und Abschreibungen) vor Sondereffekten. Durch konsequentes Management des kurzfristigen operativen Nettovermögens (Trade Net Working Capital) und wertorientierte Investitionstätigkeit wird darüber hinaus die Free Cashflow-Entwicklung unterstützt.

02|05 DEFINITION FREE CASHFLOW

Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit
+ Cashflow aus Investitionstätigkeit
= FREE CASHFLOW

Als wachstumsorientiertes Unternehmen misst HUGO BOSS der profitablen Steigerung des Umsatzes besondere Bedeutung bei. Alle Aktivitäten zur Umsatzsteigerung werden an ihrem Potenzial gemessen, das um Sondereffekte bereinigte EBITDA und die bereinigte EBITDA-Marge (das Verhältnis von Ergebnis zu Umsatz) langfristig zu steigern. Das EBITDA wurde aufgrund seiner Eigenschaft als wesentlicher Treiber des Free Cashflows als wichtigste Steuerungsgröße gewählt. Der wesentliche Ansatzpunkt zur Steigerung der EBITDA-Marge wird in Produktivitätssteigerungen im eigenen Einzelhandel gesehen. Darüber hinaus verbessert der Konzern die Effizienz seiner Beschaffungs- und Produktionsaktivitäten und optimiert die operativen Aufwendungen mit dem Ziel, deren Anstieg im Verhältnis zum Umsatz auf ein unterproportionales Maß zu begrenzen.

Umsatz und EBITDA vor Sondereffekten wichtigste Steuerungsgrößen des Konzerns

Die Geschäftsleitung der Konzerngesellschaften trägt direkte Verantwortung für ein profitables Unternehmenswachstum. Ein Teil der Gesamtvergütung der Führungskräfte der eigenständigen Vertriebsgesellschaften ist deshalb variabel und an die Erreichung der Ziele für Umsatz und EBITDA vor Sondereffekten sowie weiterer Cashflow-relevanter Kennzahlen gekoppelt.

Aufgrund der geringen Anlagenintensität des Geschäftsmodells von HUGO BOSS stellt das kurzfristige operative Nettovermögen (Trade Net Working Capital) die bedeutendste Kennzahl zur Steuerung eines effizienten Kapitaleinsatzes dar.

Steuerung des effizienten Kapitaleinsatzes über das kurzfristige operative Nettovermögen (Trade Net Working Capital)

02|06 DEFINITION KURZFRISTIGES OPERATIVES NETTOVERMÖGEN

Vorräte
+ Forderungen aus Lieferungen und Leistungen
- Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen
= KURZFRISTIGES OPERATIVES NETTOVERMÖGEN

Das Management der Vorräte sowie von Forderungen und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen liegt in der Verantwortung der operativen Zentralbereiche und der Vertriebsseinheiten. Die Steuerung dieser drei Komponenten erfolgt über die Kennzahlen Vorratsreichweite, Forderungsreichweite und Verbindlichkeitenreichweite, an die teilweise auch die variable Vergütung der Geschäftsführung der Zentralbereiche und der Vertriebsseinheiten gekoppelt ist. Weiterhin ist das Verhältnis von kurzfristigem operativem Nettovermögen und Umsatz Gegenstand der Zielvorgaben für den Vorstand und wird im Rahmen der Planung und des monatlichen Reportings berichtet.

Schwerpunkt der Investitionen liegt auf konzern-eigenem Einzelhandel

Die Prüfung der Werthaltigkeit vorgeschlagener Investitionsprojekte erfolgt unter Berücksichtigung der relevanten Kapitalkosten. Der Ausbau der eigenen Einzelhandelsaktivitäten bildet den Schwerpunkt der Investitionstätigkeit des Konzerns. Aus diesem Grund wurde für Projekte in diesem Bereich ein spezifischer Genehmigungsprozess etabliert. Er umfasst neben der qualitativen Analyse potenzieller Standorte unter anderem auch die Analyse des Kapitalwerts eines jeden Projekts.

02|07 ENTWICKLUNG WESENTLICHER STEUERUNGSGRÖSSEN (in Mio. EUR)

	2013	2012	Veränderung in %
Umsatz	2.432,1	2.345,9	4
EBITDA vor Sondereffekten	564,7	528,1	7
Kurzfristiges operatives Nettovermögen	431,8	408,5	6
Investitionen	185,3	165,8	12
Free Cashflow	230,0	220,6	4

Drei Kernelemente des unternehmensinternen Steuerungssystems

Die Planungs-, Steuerungs- und Überwachungsaktivitäten des Konzerns fokussieren sich auf die Optimierung der beschriebenen zentralen Steuerungsgrößen. Die Kernelemente des unternehmensinternen Steuerungssystems sind

- die Konzernplanung,
- das konzernweite, IT-gestützte Berichtswesen und
- das Investitionscontrolling.

Regelmäßige Aktualisierung der Konzernplanung

Die Konzernplanung bezieht sich auf einen rollierenden Dreijahreszeitraum. Sie wird im Rahmen des unternehmensweiten Budgetprozesses jährlich unter Berücksichtigung der aktuellen Geschäftslage erstellt.

Auf Basis zentraler Zielvorgaben des Konzernvorstands erstellen die Vertriebsgesellschaften vollständige Ergebnis- und Investitionsplanungen für die von ihnen verantworteten Absatzmärkte oder Geschäftsfelder. Ebenso erfolgt die Planung des kurzfristigen operativen Nettovermögens. Daraus abgeleitet erarbeiten die Entwicklungs- und Beschaffungseinheiten eine mittelfristige Kapazitätsplanung. Die Planung der Geschäftseinheiten wird zentral auf Plausibilität geprüft und zur Gesamtkonzernplanung aggregiert.

Die Jahresplanung wird in regelmäßigen Abständen vor dem Hintergrund der tatsächlichen Geschäftsentwicklung und bestehender Chancen und Risiken aktualisiert, um das zu erwartende Konzernergebnis im laufenden Jahr prognostizieren zu können. Auf Basis der erwarteten Cashflow-Entwicklung erstellt zudem die Konzern-Treasury-Abteilung auf monatlicher Basis eine Prognose zur Entwicklung der Liquiditätssituation. Dadurch können finanzielle Risiken frühzeitig erkannt und Maßnahmen hinsichtlich des Finanzierungs- beziehungsweise Anlagebedarfs getroffen werden. Darüber hinaus stellt die währungsdifferenzierte Liquiditätsplanung unter anderem die Grundlage für die Einleitung eventueller Währungssicherungsmaßnahmen dar. → **Risiko- und Chancenbericht, Finanzielle Risiken**

Der Vorstand und die Leitung der Konzerngesellschaften werden monatlich in Form von standardisierten, IT-gestützten Berichten unterschiedlicher Detailstufen über den operativen Geschäftsverlauf informiert. Dieses Berichtswesen wird bei Bedarf durch Ad-hoc-Analysen ergänzt. Die durch das konzernweite Berichtswesen generierten Ist-Daten werden monatlich mit den Plandaten verglichen. Zielabweichungen müssen erläutert und geplante Gegenmaßnahmen dargestellt werden. Entwicklungen mit wesentlichem Einfluss auf das Konzernergebnis müssen unverzüglich an den Vorstand berichtet werden. Besonderer Wert wird darüber hinaus auf die Analyse von Frühindikatoren gelegt, die geeignet sind, einen Hinweis auf die zukünftige Geschäftsentwicklung zu geben. In diesem Zusammenhang erfolgt die Analyse der Auftragsentwicklung, der Entwicklung des Replenishment-Geschäfts und der flächenbereinigten Umsatzentwicklung im eigenen Einzelhandel in mindestens wöchentlichem Rhythmus. In regelmäßigen Abständen wird zudem ein Vergleich mit der Entwicklung relevanter Wettbewerber durchgeführt.

Das Investitionscontrolling bewertet geplante und realisierte Investitionsprojekte hinsichtlich ihres Beitrags zur Erreichung der Renditeziele des Konzerns. Dabei werden ausschließlich Projekte initiiert, die einen positiven Beitrag zur Steigerung der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit des Konzerns erwarten lassen. Zudem wird in regelmäßigen Abständen die Profitabilität bereits realisierter Projekte durch nachgelagerte Analysen überprüft. Im Falle von Abweichungen von den ursprünglich gesetzten Renditezielen werden entsprechende Gegenmaßnahmen ergriffen.

**Fokus des konzern-
weiten Berichtswesens
liegt auf Analyse
von Frühindikatoren**

**Investitionscontrolling
sichert Renditeziele des
Konzerns**

KONZERNSTRATEGIE

HUGO BOSS hat sich ehrgeizige Umsatz- und Ergebnisziele gesetzt. Zur Erreichung seiner Ziele stützt sich der Konzern auf seine Kernkompetenz – die Entwicklung und Vermarktung hochwertiger Bekleidung sowie von Schuhen und Accessoires im Premium- und Luxussegment. Darauf aufbauend zielt die Konzernstrategie auf die Maximierung der Markenstärke und den Ausbau bislang unterrepräsentierter Bereiche des Produktportfolios, die Steigerung der Einzelhandelskompetenz und die weitere Expansion dieses Vertriebskanals, die Realisierung globaler Wachstumschancen und die Verbesserung wichtiger operativer Prozesse.

Klare Umsatz- und Ergebnisziele definiert

Die erfolgreiche Geschäftsentwicklung der vergangenen Jahre unterstreicht die Stärke des Geschäftsmodells von HUGO BOSS. Dieses bildet die Basis für die Erreichung der ambitionierten Wachstumsziele. Der Konzern strebt an, durch organisches Wachstum im Jahr 2015 einen Umsatz von 3 Mrd. EUR zu erwirtschaften. Die operative Marge soll kontinuierlich steigen und mittelfristig 25 % erreichen. Die geplante Ergebnissteigerung wird zusammen mit dem strikten Management des kurzfristigen operativen Nettovermögens und der disziplinierten Investitionstätigkeit die Basis für die angestrebte Maximierung des Free Cashflows und damit für die Steigerung des Unternehmenswerts sein.

Wachstumsstrategie basiert auf vier Säulen

HUGO BOSS hat vier wesentliche Wachstumsfelder identifiziert, für die strategische Initiativen zur nachhaltigen Steigerung von Umsatz und Ergebnis definiert wurden. So soll die Markenstärke maximiert und bislang unterrepräsentierte Teile des Produktportfolios durch ansprechende Produktinitiativen und eine überzeugende Markenkommunikation gestärkt werden. Die konsequente Ausrichtung auf den Kunden unterstützt die Steigerung der Produktivität im eigenen Einzelhandel, dessen Ausbau weiter vorangetrieben wird. Außerdem sieht der Konzern erhebliches globales Wachstumspotenzial, das langfristig zu einem ausgeglicheneren regionalen Umsatzprofil führen soll. Schließlich sollen die operativen Prozesse weiter gestärkt werden.

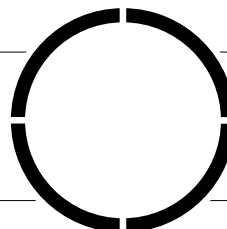
02|08 MITTELFRISTIGE WACHSTUMSSTRATEGIE

Maximierung der
Markenstärke

Ausbau des
eigenen Einzelhandels

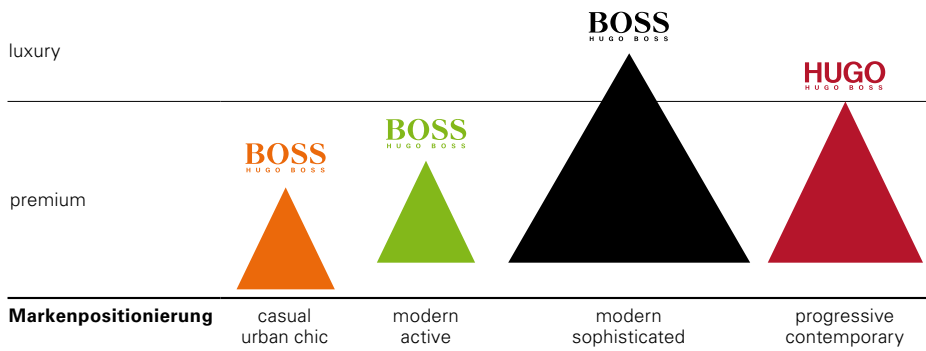
Stärkung der
operativen Prozesse

Ausschöpfung
globaler Wachstumspotenziale



02|09 HUGO BOSS MARKENPOSITIONIERUNG

Marktsegment



MAXIMIERUNG DER MARKENSTÄRKE

Die über Jahrzehnte erworbene Kompetenz im Segment hochwertiger Damen- und Herrenbekleidung sowie von Schuhen und Lederaccessoires prägt das Produktangebot von HUGO BOSS. Alle Produkte zeichnen sich durch die Verwendung hochwertigster Materialien, exzellente Verarbeitungsqualität und herausragendes Design aus. Das Unternehmen spricht Konsumenten mit den Marken BOSS und HUGO an. Die Kernmarke BOSS ist durch die Markenlinien BOSS Green und BOSS Orange erweitert. HUGO BOSS trägt damit den vielfältigen Einstellungen und Bedürfnissen unterschiedlicher Zielgruppen Rechnung. Gleichzeitig wird ein klarer und für den Endverbraucher leicht verständlicher Markenauftritt sichergestellt.

Starke Marken sind Grundlage für Unternehmenserfolg

HUGO BOSS sieht in seinem gesamten Marken- und Produktportfolio deutliches Wachstumspotenzial. Die Kernmarke BOSS wird auch zukünftig die bei Weitem größte Einzelmarke bleiben. Sie steht vor allem für anspruchsvolle, elegante Konfektion, die modisch aufgeschlossene Damen und Herren anspricht. Wie BOSS Orange und BOSS Green verfügt auch BOSS über ein hochwertiges Sportswear-Angebot. Während BOSS für anspruchsvolle elegante Sportswear und höchste Standards in puncto Qualität, Design, Passform und Verarbeitung steht, spricht BOSS Orange tendenziell jüngere Kunden an, die einen individuellen und unkonventionellen Kleidungsstil bevorzugen. BOSS Green punktet mit aktiver Sportswear, die Mode mit Sport und Technologie mit Stil verbindet.

Fokus auf Kernmarke BOSS

Das Unternehmen sieht im Ausbau seines Luxusangebots in Ergänzung seiner historisch gewachsenen Stärke im Premiumsegment große Wachstumschancen. HUGO BOSS hat seine Markenpräsentation deshalb durch die Zusammenführung der Marken BOSS Black und BOSS Selection in der Kernmarke BOSS vereinfacht. Die Integration wurde erstmals in der Herbstkollektion 2013 umgesetzt. Die damit verbundene Stärkung der Marktposition von BOSS vor allem im Luxusbereich, beispielsweise durch den Ausbau des Angebots maßgeschneiderter Anzüge und Hemden („Made to Measure“), unterstreicht die Kompetenz des Unternehmens in Bezug auf hochwertigste Schneiderkunst und hat einen unmittelbar positiven Einfluss auf die Wahrnehmung des Premiumangebots.

Ausbau der Marktstellung im Luxusbereich

HUGO bildet die modische Spitze von HUGO BOSS

Die Marke HUGO genießt mit ihrer progressiven Ausrichtung und ihrem avantgardistischen Design eine starke Marktstellung bei sehr modisch orientierten Konsumenten. Mit seiner minimalistischen Designsprache und seinen reduzierten Looks unterscheidet sich HUGO klar vom Wettbewerb. Über seine kommerzielle Bedeutung hinaus kommt HUGO eine große Wichtigkeit als modische Spitze zu, die die Wahrnehmung von HUGO BOSS insgesamt schärft. Der Konzern sieht für die Marke erhebliches Wachstumspotenzial insbesondere in Märkten wie den USA und Asien, in denen die Marktdurchdringung von HUGO noch vergleichsweise gering ist.

Damenmode ein wichtiger zukünftiger Wachstumstreiber

Der Konzern strebt eine weitere Verbesserung seiner Marktstellung im Womenswear-Bereich an. Die Ernennung von Jason Wu, einem der weltweit größten Designtalente im Segment hochwertiger Damenmode, zum Artistic Director BOSS Woman stellt dabei die wichtigste Maßnahme zur Stärkung des Bereichs dar. Seine Kreativität und globale Bekanntheit, verbunden mit einer modernen, femininen Designhandschrift, einer verlässlichen Passform und einem attraktiven Preis-Leistungs-Verhältnis, steigert die Begehrlichkeit der BOSS Womenswear und macht die Marke für eine deutlich gewachsene Kundengruppe interessant. Der Konzern unterstützt den Markterfolg der Womenswear durch die Ausweitung der Verkaufsflächen im eigenen Einzelhandel, insbesondere in Flagship Stores, und verstärkte Kommunikationsaktivitäten. Einen Höhepunkt bildet die exklusive Show der BOSS Womenswear im Rahmen der New York Fashion Week.

Ausweitung der Markenkommunikation

HUGO BOSS unterstützt die Wahrnehmung seiner Marken durch die Ausweitung seiner Kommunikationsaktivitäten. Der Konzern trägt damit seiner zunehmenden Ausrichtung auf den Endkonsumenten im Zuge des Ausbaus des eigenen Einzelhandels Rechnung. Ziel ist die global einheitliche Verbreitung der Markenbotschaft über alle Kommunikationskanäle hinweg, um das Markenimage zu stärken, bestehende Konsumenten zu aktivieren und neue Kundengruppen für HUGO BOSS zu gewinnen. Besonderes Augenmerk liegt auf der verstärkten Nutzung von Print-Kampagnen zur Unterstützung der Womenswear, dem Ausbau des Retail Marketings rund um das gewachsene Flagship Store-Portfolio sowie der Ausweitung der Online Media-Aktivitäten. Durch gezielte Fashion Shows wird die Sichtbarkeit der Marken bei den Endkonsumenten zusätzlich erhöht.

H U G O B O S S

MARKENWELT





BOSS
HUGO BOSS

Die Kernmarke BOSS steht für authentischen und dezenten Luxus. Die Marke bietet im Herrenbereich moderne und anspruchsvolle Business- und Abendmode sowie raffinierte Casualwear und Premium-Sportswear für die Freizeit. Eine einzigartige Passform und hochwertige Materialien, gepaart mit exquisitem Stil, unterstreichen die Persönlichkeit des Mannes – und geben ihm das gute Gefühl, in jeder Situation perfekt gekleidet zu sein. Schuhe und Accessoires sowie die Lizenzprodukte Uhren, Brillen und Parfums ergänzen die Kollektion.



BOSS
HUGO BOSS

Die Womenswear Kollektion der Kernmarke BOSS steht für feminine Styles mit einem starken Fokus auf exzellenter Verarbeitung, hochwertigen Stoffen und Details. Sie bietet ein umfassendes Spektrum an moderner Businesswear, edler Leisurewear und glamouröser Abendmode. Dabei verbindet sie gekonnt modische Silhouetten und präzise Schnittführung mit zeitloser Eleganz. Passende Schuhe und Accessoires vervollständigen zusammen mit den Lizenzprodukten Uhren, Brillen und Parfums den Look.



BOSS
HUGO BOSS

Die Kidswear von BOSS bietet ein Premiumsortiment hochwertiger Leisure- und Sportswear mit raffinierten Details sowie elegante Outfits für festliche Anlässe. Ergänzt wird die in Lizenz vertriebene vielseitige Kollektion für Neugeborene, Kinder und Jugendliche durch passende Accessoires.



BOSS
HUGO BOSS

BOSS Green ist die aktive Sportswear Linie von HUGO BOSS und hebt die Grenze zwischen modischer Freizeit- und funktioneller Golfbekleidung auf. Die Kollektion verbindet Fashion, Lifestyle und Performance und bietet ausdrucksstarke dynamische Looks in kraftvollen Farben.



BOSS
HUGO BOSS

Als urbane Casualwear von HUGO BOSS steht BOSS Orange für ein unbeschwertes Lebensgefühl. Die lässigen Kollektionen richten sich an Männer und Frauen, die Wert auf Individualität legen. Dabei sind für sie Mobilität und Spontanität auch eine Frage der persönlichen Einstellung. Schuhe und Accessoires sowie in Lizenz gefertigte Uhren, Brillen und Parfums vervollständigen den unkomplizierten, modernen Look.



HUGO
HUGO BOSS

HUGO steht als modische Speerspitze von HUGO BOSS für progressive Looks und eine moderne, urbane Attitüde. Sie bietet angesagte Designtrends für die Business- und Leisurewear. Die Damen- und Herrenkollektionen setzen stets stilistisch souveräne Akzente und werden dabei ergänzt durch Schuhe und Accessoires sowie Parfums in Lizenz.



WWW.HUGOBOSS.COM

AUSBAU DES EIGENEN EINZELHANDELS

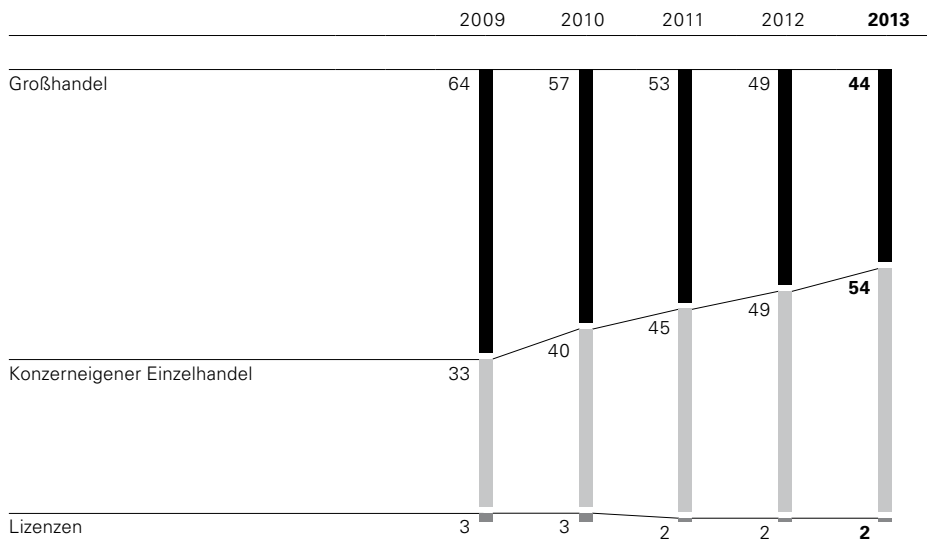
HUGO BOSS hat sein Geschäftsmodell in den vergangenen Jahren umfassend an den Erfordernissen des eigenen Einzelhandels ausgerichtet. Der Konzern trägt damit der zunehmenden Konsumentennachfrage nach Monomarken-Vertriebsformaten und dem attraktiven Renditeprofil dieses Vertriebskanals Rechnung. Der Konzern rechnet damit, dass sich der Umsatzanteil des eigenen Einzelhandels aufgrund von Neueröffnungen, Produktivitätssteigerungen und Übernahmen auf mindestens 60 % im Jahr 2015 erhöhen wird (2013: 54 %). Langfristig wird der Anteil voraussichtlich noch deutlich darüber liegen.

Auf Basis seiner seit Jahrzehnten etablierten Kundenbeziehungen im Premium- und Luxusbekleidungssegment und seiner Markenstärke ist der Konzern zuversichtlich, auch seinen Großhandelspartnern ein überzeugendes Produktangebot, branchenführende Serviceniveaus und eine hohe Liefertreue bieten zu können und damit Marktanteile hinzuzugewinnen. Das nur moderate Wachstum vieler Handelspartner, eine geringe Flächenexpansion, die gewachsene Konkurrenz durch Monomarken- und Online-Vertriebsformate sowie der Marktaustritt vieler kleiner inhabergeführter Geschäfte insbesondere in Westeuropa und Nordamerika begrenzen jedoch das Wachstumspotenzial im Großhandelsgeschäft. Der Konzern rechnet infolgedessen für diesen Vertriebskanal mit einem sinkenden Anteil am Gesamtumsatz des Konzerns.

Geschäftsmodell auf eigenen Einzelhandel ausgerichtet

Großhandel bleibt wichtiger Vertriebskanal

02|10 UMSATZ NACH VERTRIEBSKANÄLEN (in %)



**Verbesserte Geschäfts-
prozesse steigern
Einzelhandelskompetenz
weiter**

HUGO BOSS hat in den vergangenen Jahren wichtige Geschäftsprozesse verkürzt und flexibilisiert, um schneller auf Marktveränderungen und die wechselnden Bedürfnisse seiner Kunden reagieren zu können. Auf Basis der seitdem gewonnenen Erfahrungen werden nun die getroffenen Maßnahmen und damit die Einzelhandelskompetenz des Unternehmens weiter optimiert. Die Stärkung der Frühjahrs- und Herbstkollektionen innerhalb des Vierkollektionenrhythmus trägt speziell den Erfordernissen des amerikanischen und asiatischen Markts Rechnung. Ebenso unterstützt eine frühere Auslieferung die Verfügbarkeit der neuen Kollektion am Saisonstart und damit den Verkauf zum vollen Preis. Darüber hinaus soll die verbesserte Analyse der Ergebnisse der Spiegelsaison das Marken- und Kreativmanagement in der Entwicklung der nachfolgenden Kollektion unterstützen. Schließlich wurden weiterführende Maßnahmen getroffen, um die Produktions- und Beschaffungsaktivitäten noch enger anhand der tatsächlichen Nachfrage zu steuern.

**Enge Verzahnung von
Online und Offline**

Mit dem Ausbau seiner Online-Einzelhandelsaktivitäten trägt HUGO BOSS der zunehmenden Akzeptanz dieses Vertriebskanals Rechnung und nutzt die Möglichkeit, neue Käuferschichten zu erschließen. Neben der Eröffnung neuer Stores in bislang noch nicht online erschlossenen Märkten liegt der Fokus auf der fortlaufenden Optimierung bestehender Stores im Hinblick auf Nutzerfreundlichkeit, Produktangebot und -präsentation sowie Serviceleistungen. Verstärktes Augenmerk wird darüber hinaus auf die zunehmende Integration der Online-Aktivitäten sowohl in die digitale Markenkommunikation als auch in den stationären und mobilen Einzelhandel gelegt, um den Konsumenten ein nahtloses, integriertes Marken- und Einkaufserlebnis zu bieten. Der Konzern wird damit den Ansprüchen von Multichannel-orientierten Konsumenten immer besser gerecht.

**Kanalübergreifendes
Kundenbeziehungs-
management**

Eng damit verbunden hat der Konzern seine Anstrengungen im Kundenbeziehungsmanagement über alle Retail-Kanäle hinweg verstärkt. HUGO BOSS spricht bestehende und neue Kunden in Form von Mailings und E-Mail-Newslettern immer stärker individuell mit relevanten und interessanten Informationen und Angeboten an, um ihnen ein attraktives Markenerlebnis zu bieten. Konsumenten haben so beispielsweise die Möglichkeit, sich in den eigenen Stores registrieren zu lassen, um zu exklusiven Kollektionsneuvorstellungen oder besonderen Store-Events eingeladen zu werden.

**Ausbau und
Optimierung des
Storenetzes**

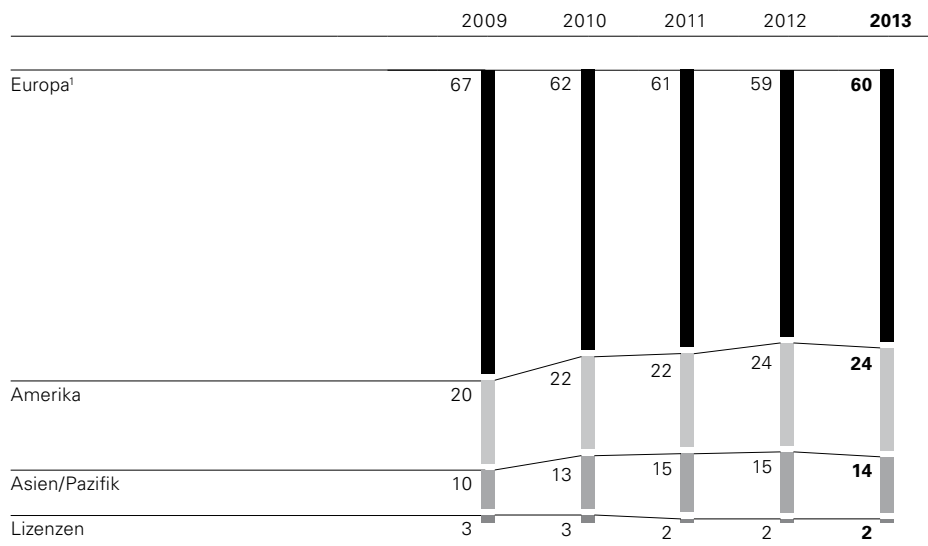
Der Konzern sieht gute Möglichkeiten, seine globale Marktdurchdringung durch die Eröffnung von jährlich rund 50 neuen Stores und Shop-in-Shops zu steigern. Zusätzlich zur Eröffnung neuer Stores prüft der Konzern in Abhängigkeit von der Attraktivität und den Wachstumsaussichten des jeweiligen Markts die Übernahme von bislang durch Franchisepartner betriebenen Stores. Auch die eigenständige Führung von bislang durch Großhandelspartner verantworteten Shop-in-Shops bietet gute Möglichkeiten, um die Attraktivität der Markenpräsentation zu verbessern und zusätzliche Umsatz- und Ergebnispotenziale zu erschließen. Der Konzern sieht insbesondere wesentliche Ansatzpunkte zur Steigerung der Umsatzproduktivität übernommener Flächen durch eine eigenverantwortliche Sortimentsgestaltung, eigenes, speziell geschultes Verkaufspersonal und die Übernahme von Verantwortung für das Replenishment. Darüber hinaus investiert der Konzern in die Renovierung bestehender Stores, um die Konsistenz der globalen Markenwahrnehmung und die Flächenproduktivität zu steigern.

AUSSCHÖPFUNG GLOBALER WACHSTUMSPOTENZIALE

Die Attraktivität seiner Marken und die frühe Erschließung ausländischer Märkte vor allem über Franchisepartner hat HUGO BOSS eine große globale Bekanntheit verschafft. Das Unternehmen sieht erhebliche Chancen, diese Markenwahrnehmung in den kommenden Jahren noch weitgehend als bislang zu kommerzialisieren und insbesondere stark wachsende Märkte, in denen die Präsenz des Konzerns noch relativ gering ist, umfassender zu durchdringen. Dazu wird der Konzern vor allem den eigenen Einzelhandel ausbauen. Insgesamt wird davon ausgegangen, dass sich der Anteil der außerhalb von Europa erwirtschafteten Umsätze in den nächsten Jahren kontinuierlich erhöhen wird.

**Globale Marken-
bekanntheit
bietet Wachstums-
chancen**

02|11 UMSATZ NACH REGIONEN (in %)



¹Inklusive Naher Osten und Afrika.

Europa wird jedoch auch zukünftig der größte Absatzmarkt für den Konzern bleiben. Dazu ergänzt der Konzern seine etablierte Präsenz bei Großhandelspartnern durch eigene Stores. Er stärkt damit die Homogenität und Wertigkeit des globalen Markenauftritts und steigert die Attraktivität sowohl für lokale Konsumenten als auch für die zunehmende Zahl von außereuropäischen Kunden, die die Region als Touristen besuchen. Aus diesen Erwägungen und in Reaktion auf die herausfordernde Geschäftslage vieler Partner hat HUGO BOSS darüber hinaus begonnen, vermehrt Großhandelsflächen selbst zu bewirtschaften. Der Konzern konnte damit in vielen Märkten ein Wachstum über dem Branchendurchschnitt erzielen. Neben dem Ausbau seiner Marktstellung in traditionellen Kernmärkten wie Deutschland, Großbritannien, Frankreich und den Beneluxstaaten sieht das Unternehmen attraktive Wachstumschancen in Osteuropa und insbesondere Russland. Aufbauend auf dem direkten Markteintritt im Geschäftsjahr 2013 wird das Unternehmen seine Distribution in diesem Markt zukünftig in einem stärkeren Maße selbst kontrollieren.

**Ausbau des eigenen
Einzelhandel Schlüssel
für fortgesetztes
Wachstum in Europa**

Starke Markenwahrnehmung bildet Basis für Erfolg in Amerika

HUGO BOSS genießt in Amerika eine starke Marktstellung. Sie gründet vor allem auf einer vorteilhaften, durch einen europäischen Lifestyle geprägten Wahrnehmung. Neben modernem Design wird HUGO BOSS insbesondere eine hohe Verlässlichkeit in Bezug auf Passform und Qualität sowie ein attraktives Wertversprechen attestiert. Diese Stärke möchte HUGO BOSS zunehmend auch in bislang unterrepräsentierten Teilen seines Portfolios wie der Marke HUGO oder der Womenswear ausspielen. Letztere sollte insbesondere von der hohen Bekanntheit des neuen Artistic Director Jason Wu in der Region profitieren. Im Großhandelsbereich konzentriert sich der Konzern auf Partnerschaften mit Einzelhändlern im gehobenen Marktsegment. Hier stellt die Optimierung der Markenpräsentation sowohl im Kategoriegeschäft als auch zunehmend in Shop-in-Shop-Formaten, teilweise auch in konzerneigener Verantwortung, einen wichtigen Wachstumshebel dar. Im eigenen Einzelhandel steht neben selektiven Neueröffnungen insbesondere in Lateinamerika die Verbesserung des Einkaufserlebnisses im Vordergrund.

HUGO BOSS möchte Wachstumschancen in Asien nutzen

Eine kontinuierlich wachsende Mittelschicht und der damit verbundene Zuwachs an Kaufkraft für Premium- und Luxusgüter bietet HUGO BOSS erhebliche Absatzpotenziale in Asien und insbesondere China. Das Unternehmen investiert deshalb in die Qualität seines Einzelhandelsauftritts und seine Markenwahrnehmung. Durch die Eröffnung von Flagship Stores in Metropolen wie Shanghai und Hongkong, aber auch durch die Renovierung bestehender Stores wird die Hochwertigkeit des Markenauftritts weiter gesteigert. Die Ausweitung von Trainingsaktivitäten sowie die Implementierung eines strukturierten, systemunterstützten Kundenbeziehungsmanagements verbessern zudem das Einkaufserlebnis. Der Ausbau der Markenkommunikation konzentriert sich auf Multichannel-Maßnahmen, die Veranstaltungen wie beispielsweise die im Jahr 2013 ausgerichtete Fashion Show in Shanghai mit Social Media- und Digital Marketing-Initiativen verknüpfen. Der Konzern sieht außerdem erhebliche Wachstumschancen im Ausbau seines Angebots hochwertiger Businesswear für Männer, deren Umsatzanteil in Asien noch deutlich niedriger als in anderen Regionen ist. Darüber hinaus bieten sich weitere Potenziale im Bereich luxuriöser Sportswear, Womenswear und der Marke HUGO, die die stark wachsende Gruppe modeaffiner junger Menschen anspricht, die sich mit einem individuellen Kleidungsstil vom Mainstream differenzieren möchten.

STÄRKUNG DER OPERATIVEN PROZESSE

Operative Stärke begründet kommerziellen Erfolg

Der Konzern folgt dem Grundsatz, alle geschäftskritischen Prozesse in eigener Hand zu behalten. Starke operative Prozesse versetzen das Unternehmen in die Lage, hochwertige Produkte in großen Stückzahlen effizient, schnell und im industriellen Maßstab zu entwickeln, zu beschaffen, zu produzieren und auszuliefern. Dies bietet HUGO BOSS die Chance, sich über die schnelle Reaktion auf Marktveränderungen, ein vorteilhaftes Preis-Leistungs-Verhältnis und hohe Liefertreue vom Wettbewerb zu differenzieren. Der Konzern legt seinen Fokus weiterhin auf die Optimierung der operativen Prozesse entsprechend den Anforderungen des eigenen Einzelhandels.

HUGO BOSS hat den Produktdesign- und -entwicklungsprozess eng mit der industriellen Fertigung beziehungsweise Beschaffung verzahnt. Die Organisationsstruktur ist an den Kategorien Clothing, Sportswear, Womenswear sowie Shoes und Accessories ausgerichtet, um die jeweiligen Produktkompetenzen zu maximieren. Durch die intensive Zusammenarbeit aller an der Produktentwicklung beteiligten Verantwortlichen wird die Produktqualität gesteigert, die Entwicklungsgeschwindigkeit erhöht und Synergieeffekte in Entwicklung und Beschaffung realisiert.

Vertikal integrierte Organisationsstruktur sichert Design- und Produktexzellenz

HUGO BOSS produziert weiterhin einen wesentlichen Anteil seines Produktangebots in der klassischen Konfektion selbst. Die Nutzung eigener Produktionsstätten sichert dem Unternehmen kritisches Know-how und ermöglicht die konsequente Ausrichtung der Entwicklungsaktivitäten auf die spätere industrielle Fertigung. Zudem ermöglichen die aus der eigenen Produktion gewonnenen Erkenntnisse die profitable Steuerung des externen Zulieferernetzes, das auf der Grundlage langfristiger Partnerschaften eine gleichbleibend hohe Produktqualität garantiert. → **Beschaffung und Produktion**

Eigene Produktionsaktivitäten sichern kritisches Know-how

Eine weltweit einheitliche, leistungsfähige IT-Struktur auf Basis von SAP-Software unterstützt wirkungsvoll die operativen Prozesse aller Funktionen und schafft die notwendige Transparenz für unternehmerische Entscheidungen. So kann insbesondere die Geschäftsentwicklung im eigenen Einzelhandel unmittelbar kontrolliert werden, was kurze Reaktionszeiten in Bezug auf Warenallokation und Rabattmanagement ermöglicht. Aktuell arbeitet der Konzern an der Implementierung einer IT-Lösung, die eine vollständig integrierte Sicht auf den Warenfluss im eigenen Einzelhandel ermöglicht und somit eine unmittelbar an der Nachfrage des Endkonsumenten ausgerichtete Planung erlaubt. Ein weiterer Schwerpunkt ist die IT-gestützte Integration von Produktions-, Transport- und Distributionsprozessen, um Effizienz- und Geschwindigkeitsvorteile zu realisieren. → **Beschaffung und Produktion**

Leistungsfähige IT-Struktur ein wichtiger Wettbewerbsvorteil

Eine leistungsfähige Logistikinfrastruktur sichert die zeit- und mengengenaue Belieferung der Absatzpartner und der eigenen Verkaufspunkte. Der Konzern hat in den vergangenen Jahren große Anstrengungen unternommen, um seine logistischen Prozesse entsprechend der Transformation seines Geschäftsmodells hinsichtlich der Erfordernisse des eigenen Einzelhandels zu optimieren. Die wichtigste Einzelmaßnahme in diesem Zusammenhang ist der Bau eines neuen Liegwarenlagers in der Nähe der Konzernzentrale. Seine Inbetriebnahme im ersten Halbjahr 2014 wird die Geschwindigkeit der Warenversorgung erhöhen und die Effizienz wesentlicher Handlingprozesse im Vergleich zur Vergangenheit deutlich verbessern.

Logistische Infrastruktur auf Erfordernisse des eigenen Einzelhandels abgestimmt

MITARBEITER

Die Arbeit der knapp 12.500 weltweit tätigen Mitarbeiter des HUGO BOSS Konzerns bildet die Grundlage für den Unternehmenserfolg. Die Fähigkeiten der Mitarbeiter und ihre Leidenschaft für Mode drücken sich in unverwechselbaren Produkten aus. Zentrales Ziel der Personalarbeit im HUGO BOSS Konzern ist es, in einem internationalen Umfeld den Teamgeist und die Leistungsbereitschaft der Mitarbeiter zu fördern und ein von Offenheit und Kreativität geprägtes Arbeitsklima zu schaffen, in dem jeder Einzelne sein Erfolgspotenzial voll ausschöpfen kann. Die HUGO BOSS Unternehmenswerte Qualität, Leidenschaft, Respekt, Kooperation und Innovation bilden dafür den Rahmen.

Unternehmenswerte prägen Kultur der Zusammenarbeit

In den letzten beiden Jahren wurde im Rahmen des international angelegten Projekts COMMIT unter Einbezug von Mitarbeitern unterschiedlicher Fachbereiche und Hierarchieebenen ein Unternehmensleitbild für den HUGO BOSS Konzern erarbeitet und daraus konkrete Initiativen abgeleitet. Das Leitbild „HUGO BOSS inspiriert Menschen zum Erfolg“ beruht auf den Unternehmenswerten Qualität, Leidenschaft, Respekt, Kooperation und Innovation – Werte, die die tägliche Zusammenarbeit der Mitarbeiter prägen und die Unternehmenskultur widerspiegeln. Das Personalmanagement von HUGO BOSS ist darauf ausgerichtet, die Werte des Unternehmensleitbildes so mit Leben zu füllen, dass sich jeder einzelne Mitarbeiter mit seinen Qualifikationen, seinem Engagement sowie seiner eigenen Persönlichkeit in das Unternehmen einbringen und zur nachhaltigen Erreichung der Unternehmensziele beitragen kann. Um die Werte im täglichen Umgang miteinander zu verankern, wurden sie im vergangenen Jahr in einer Vielzahl von Aktionen und Workshops weiter vertieft und in die Zielvereinbarung jedes Mitarbeiters aufgenommen. → **Nachhaltigkeit**

Personalstrategie unterstützt Unternehmenswachstum

Ziel der Personalarbeit bei HUGO BOSS ist es, die passenden Mitarbeiter für das Unternehmen zu gewinnen, sie langfristig zu binden und systematisch weiterzuentwickeln, damit sie ihr Erfolgspotenzial voll ausschöpfen können. Durch das Angebot inspirierender und herausfordernder Aufgaben soll gewährleistet werden, dass sich jeder Einzelne bestmöglich einbringt und so den Unternehmenserfolg nachhaltig fördert. Auch im vergangenen Jahr lag der Fokus des Personalmanagements auf der personalseitigen Abbildung der strategischen Ausrichtung auf den eigenen Einzelhandel. Angesichts der fortschreitenden Internationalisierung der Geschäftstätigkeit wurde zudem besonderes Augenmerk darauf gelegt, die bereits in den vergangenen Jahren begonnene Ausgestaltung konzernweit standardisierter und transparenter Prozesse in der Personalauswahl und -entwicklung weiter voranzutreiben. Ein weiterer Schwerpunkt der Personalarbeit bestand zudem darin, mit Hilfe einer umfassenden Employer Branding-Kampagne die Positionierung von HUGO BOSS als attraktivem Arbeitgeber am Markt zu stärken.

Die Mitarbeiterzahl des HUGO BOSS Konzerns legte im Jahr 2013 weiter zu. Am Ende des Geschäftsjahres 2013 waren 12.496 Mitarbeiter bei HUGO BOSS beschäftigt. Gegenüber dem Vorjahr (2012: 11.852 Mitarbeiter) stieg die Anzahl damit um 644 Mitarbeiter beziehungsweise 5 %.

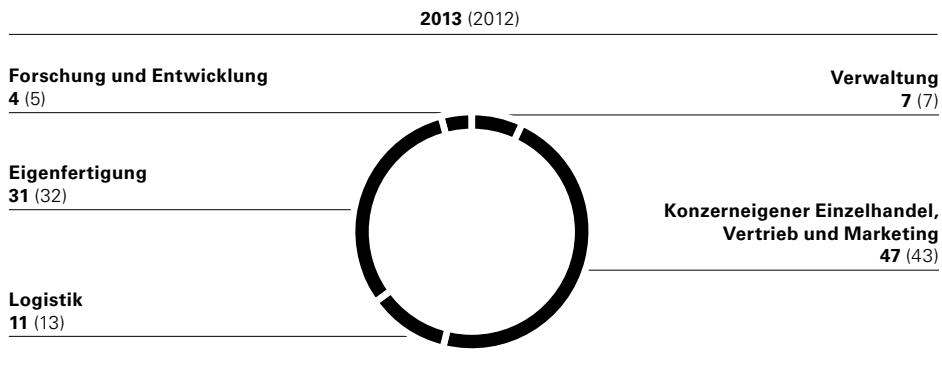
Ausbau der Belegschaft im Jahr 2013

02|12 ANZAHL MITARBEITER ZUM 31. DEZEMBER

2013	12.496
2012	11.852
2011	11.004
2010	9.944
2009	9.027

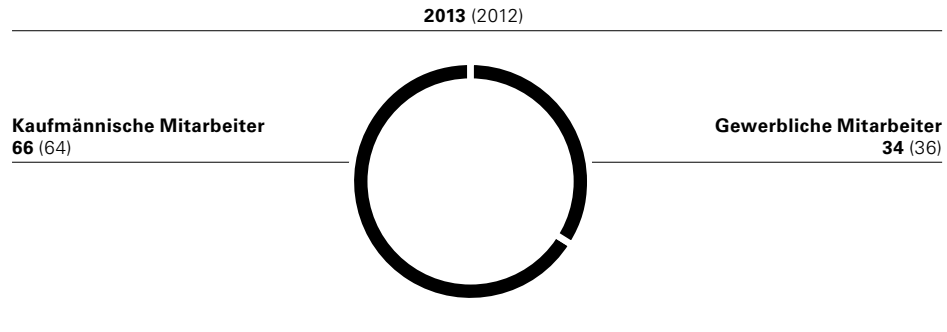
Dieser Anstieg ist auf die positive Geschäftsentwicklung und den damit einhergehenden höheren Bedarf an Mitarbeitern, vor allem im eigenen Einzelhandel, zurückzuführen. Allein im eigenen Einzelhandel wuchs die Belegschaft im vergangenen Jahr um 15 % von 4.139 auf 4.759 Personen. Der Großteil der neuen Mitarbeiter in diesem Bereich wurde in Europa und Amerika eingestellt, wo der Ausbau des eigenen Einzelhandels unter anderem durch die Übernahme von Shop-in-Shop-Einheiten von Großhandelspartnern vorangetrieben wurde. → **Konzernstrategie**

02|13 MITARBEITER NACH FUNKTIONSBEREICHEN ZUM 31. DEZEMBER (in %)



Der Anteil der im kaufmännischen Bereich beschäftigten Mitarbeiter stieg deshalb weiter an. Zum Jahresende 2013 waren 8.262 Mitarbeiter beziehungsweise 66 % der Gesamtbelegschaft (2012: 7.549) im kaufmännischen und 4.234 Mitarbeiter beziehungsweise 34 % der Gesamtbelegschaft (2012: 4.303) im gewerblichen Bereich tätig. → **Konzernanhang, Textziffer 10**

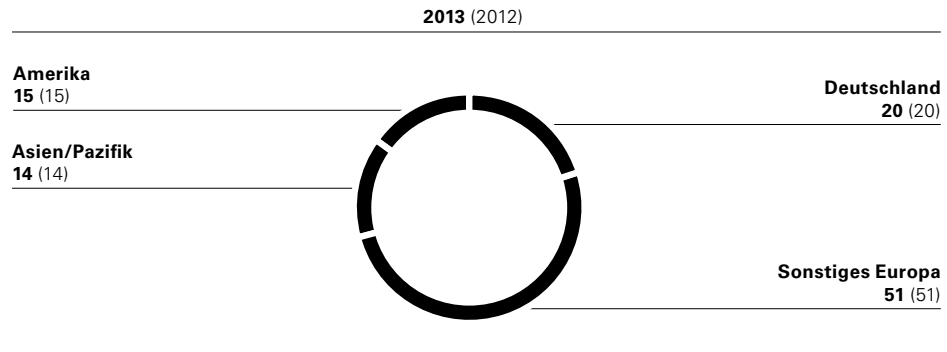
02|14 GEWERBLICHE UND KAUFMÄNNISCHE MITARBEITER ZUM 31. DEZEMBER (in %)



**Internationalität
wird bei HUGO BOSS
großgeschrieben**

Internationalität, Offenheit und Vielfalt prägen die Unternehmenskultur bei HUGO BOSS. Dies spiegelt sich in der regionalen Verteilung der Belegschaft wider. 80 % der Konzernmitarbeiter arbeiten außerhalb von Deutschland (2012: 80 %).

02|15 MITARBEITER NACH REGIONEN ZUM 31. DEZEMBER (in %)



**Weiter hoher Frauen-
anteil im Management**

Der Frauenanteil im gesamten HUGO BOSS Konzern liegt bei 60 % (2012: 60 %). Im Management, das heißt in allen Führungsebenen, waren Ende Dezember 2013 46 % der Stellen durch Frauen besetzt (2012: 46 %). Damit entspricht das Unternehmen der Empfehlung des Deutschen Corporate Governance Kodex, nach der der Vorstand eine angemessene Berücksichtigung von Frauen in Führungspositionen anstreben soll. → **Corporate Governance Bericht**

02|16 MITARBEITERSTATISTIK (in %)

	2013	2012
Anteil Männer in Gesamtbelegschaft	40	40
Anteil Frauen in Gesamtbelegschaft	60	60
Anteil Männer im Management	54	54
Anteil Frauen im Management	46	46
Durchschnittsalter in Jahren	34	34

HUGO BOSS investiert in die Berufsausbildung junger Menschen, um seinen Fachkräftebedarf langfristig zu sichern. Das Unternehmen bietet ein breitgefächertes Angebot an gewerblich-technischen und kaufmännischen Berufsausbildungen sowie Studiengängen an der Dualen Hochschule Baden-Württemberg (DHBW) an. Während der Ausbildungszeit legt HUGO BOSS großen Wert auf allgemeine und fachspezifische Weiterbildungs- und Entwicklungsmöglichkeiten, beispielsweise in Form von Auslandseinsätzen von dualen Studenten in einer internationalen Konzerngesellschaft.

Ausbildung hat einen festen Platz im Unternehmen

Im Jahr 2013 befanden sich erstmals mehr als 100 Auszubildende und dual Studierende im Unternehmen (2013: 101, 2012: 90). 24 Auszubildende und dual Studierende haben im Jahr 2013 ihre Ausbildung beziehungsweise ihr Studium erfolgreich beendet. Gleichzeitig haben 36 neue Auszubildende und dual Studierende ihre Ausbildung begonnen.

Zahl der Auszubildenden steigt

HUGO BOSS positioniert sich als attraktiver Arbeitgeber für junge Menschen klar am Markt. Um Talente frühzeitig zu entdecken und für sich zu gewinnen, arbeitet das Unternehmen eng mit nationalen und internationalen Hochschulen zusammen. Durch eine Vielzahl von Unternehmenspräsentationen, Workshops sowie Führungen am Firmensitz in Metzingen, durch Vorträge der Mitarbeiter unterschiedlicher Fachbereiche an den Hochschulen selbst und durch die Veranstaltung von Nachwuchswettbewerben bleibt HUGO BOSS in regelmäßigem Austausch mit Schülern und Studierenden. So pflegt der Konzern beispielsweise sehr enge Beziehungen zur Hochschule Reutlingen und vergibt regelmäßig Projektarbeiten an besonders leistungsstarke Studenten. Auch verleiht das Unternehmen seit 1986 in Kooperation mit der Staatlichen Modeschule Stuttgart den „HUGO BOSS Fashion Award“ an talentierte junge Modeschüler. Neben einem Geldpreis ist die Auszeichnung für die Gewinner mit dem Angebot eines Praktikums bei HUGO BOSS verbunden.

HUGO BOSS spricht seine Talente frühzeitig an

Immer wieder greift das Unternehmen bei der Rekrutierung von Nachwuchskräften auf die so geknüpften Kontakte zurück. Im Jahr 2013 hat das Unternehmen zudem auf zehn Firmenkontaktmessen erste Kontakte zu jungen Talenten aufgebaut.

Insgesamt wurde im Jahr 2013 über 330 Praktikanten die Möglichkeit geboten, in fast allen Fachbereichen praktische Erfahrungen bei HUGO BOSS zu sammeln. Während der Zeit des Praktikums können sie sich zudem bei speziell für Praktikanten organisierten Veranstaltungen eng vernetzen und über ihren Fachbereich hinaus über das Unternehmen informieren. Ausgewählte Praktikanten können im Anschluss an das Praktikum das Studium mit einer Abschlussarbeit im Unternehmen abrunden. Im Jahr 2013 wurden bei HUGO BOSS knapp 30 Abschlussarbeiten betreut. Ein gezieltes Förderprogramm ermöglicht es, sehr gute Praktikanten über ihre Zeit im Unternehmen hinaus an HUGO BOSS zu binden und weiterzuentwickeln, um sie später als qualifizierte Mitarbeiter zu gewinnen.

Praktikum als Einstieg in das Unternehmen

Der Erfolg der Personalmarketing-Aktivitäten sowie der Praktikantenbetreuung im vergangenen Jahr zeigt sich unter anderem daran, dass das Unternehmen sein Abschneiden in verschiedenen Rankings der beliebtesten Arbeitgeber Deutschlands weiter verbessern konnte. Zudem wurde HUGO BOSS 2013 zum wiederholten Male mit dem Award TOP Praktikum ausgezeichnet. Die hohe Qualität des Praktikantenprogramms wird dabei unter anderem durch die Organisation regelmäßiger Workshops für die designierten Praktikantenbetreuer der einzelnen Fachbereiche gewährleistet.

Attraktivität als Arbeitgeber steigt

**Unterstützung der
Work-Life-Balance durch
Familienförderung,
Ernährung und Sport**

Seit 2008 ist das Unternehmen Teil des bundesweiten Netzwerks „Erfolgsfaktor Familie“ und bietet ein flexibles Modell der Familienförderung an. Dies soll vor allem die Rückkehr an den Arbeitsplatz aus der Elternzeit und dem Mutterschutz erleichtern. Für Mitarbeiter in der Konzernzentrale in Metzingen gibt es eigens reservierte Plätze in zwei Kindertagesstätten und die Möglichkeit, finanzielle Unterstützung für eine anderweitige Betreuung zu erhalten. Insgesamt haben im Jahr 2013 178 Mitarbeiter von der Familienförderung profitiert.

Als verantwortungsbewusstem Arbeitgeber liegt HUGO BOSS die Gesundheit seiner Mitarbeiter besonders am Herzen. Um die Mitarbeiter für Themen wie gesunde Ernährung, Bewegung oder Stressabbau zu sensibilisieren und sie bei deren Umsetzung zu unterstützen, wird am Stammsitz in Metzingen ein jährlicher Gesundheitstag mit verschiedenen Vorträgen, Workshops und Ausstellungsständen organisiert.

Auch bei der Ernährung am Arbeitsplatz leistet HUGO BOSS als Arbeitgeber einen grundlegenden Beitrag zur Gesundheit. Im eigenen Betriebsrestaurant wird ein ausgewogenes Ernährungskonzept mit täglich wechselnden Menüs und einer großen Auswahl an frischem Obst sowie Salat angeboten. Zudem haben die Mitarbeiter die Möglichkeit, sich von einem Ernährungsberater coachen zu lassen.

Alle Mitarbeiter in der Konzernzentrale können darüber hinaus im unternehmenseigenen Fitnessstudio trainieren und an subventionierten Kursen teilnehmen. Weiterhin werden der Fußballplatz und das Beachvolleyballfeld von vielen Mitarbeitern in Metzingen genutzt. Im Jahr 2013 haben zudem knapp 1.000 Läufer erfolgreich am nun schon 10. HUGO BOSS Run in Metzingen teilgenommen.

**Individuelle Personal-
entwicklung steigert
Leistungsfähigkeit der
Organisation**

Mit einer systematischen Personalweiterbildung und -entwicklung, die auf einem transparenten Kompetenzmodell beruht, zielt der Konzern auf eine stetige Verbesserung des Wissens und der Fähigkeiten seiner Mitarbeiter ab. Damit steigt nicht nur die Leistungsfähigkeit der Organisation insgesamt, sondern auch die Motivation und das Selbstvertrauen des einzelnen Mitarbeiters.

Durch gezielte Maßnahmen können die Mitarbeiter ihre Leistung im Arbeitsalltag verbessern und ihre Kenntnisse über die Anforderungen der aktuellen Stelle hinaus ausbauen. Neben einer Vielzahl von Präsenzs Schulungen werden insbesondere im eigenen Einzelhandel immer mehr onlinebasierte Trainings angeboten, die in unterschiedlichen Sprachvarianten die standardisierte Weiterbildung der Mitarbeiter weltweit ermöglichen. Im vergangenen Geschäftsjahr wurden konzernweit über 33.000 onlinebasierte Trainings erfolgreich durchgeführt (2012: 16.000).

Daneben wird die Weiterentwicklung des Einzelnen fallweise durch den Wechsel in andere Abteilungen oder Funktionen sowohl innerhalb der Konzernzentrale als auch bei einer internationalen Tochtergesellschaft, durch die Ausweitung des eigenen Aufgabengebiets oder durch den Aufstieg in eine Führungsposition unterstützt. Der berufliche Werdegang jeder Führungskraft wird durch die gezielte Beratung und die stetige Förderung der persönlichen, methodischen, fachlichen und führungsbezogenen Kompetenzen begleitet.

Als Ergänzung zur Führungskarriere wurde im Jahr 2013 das Konzept der Fachkarriere eingeführt. Besonders leistungsstarken und talentierten Mitarbeitern wird damit ermöglicht, ihre Kenntnisse über klar definierte Entwicklungsstufen in einer Spezialistenlaufbahn auszubauen. Für die Mitarbeiter in der Spezialistenlaufbahn wurde zudem ein auf die Fachkarriere ausgerichtetes Trainingsprogramm eingeführt, in dem die Spezialisten fachlich und methodisch begleitet werden.

Um die Leistung, die Kompetenzen und Entwicklungspotenziale jedes Einzelnen zu bewerten und transparent zu dokumentieren, führen alle Vorgesetzten mit ihren Mitarbeitern jährlich Feedbackgespräche durch. In den Gesprächen werden die Aufgaben und persönlichen Ziele für das kommende Jahr festgehalten und der Trainings- und Schulungsbedarf zur Erreichung der individuellen Ziele definiert.

Das Vergütungssystem im HUGO BOSS Konzern zielt auf die faire und transparente Entlohnung der Mitarbeiter ab und fördert eine Kultur von Leistungsbereitschaft und Engagement. Als Grundlage der Vergütung werden klar dokumentierte Stellenbeschreibungen und -bewertungen herangezogen. Die Vergütung der tariflich angestellten Mitarbeiter in Deutschland richtet sich dabei nach dem Tarifvertrag der Südwestdeutschen Bekleidungsindustrie. Die Vergütung des Personals mit Tätigkeiten im Einzelhandel orientiert sich am deutschen Einzelhandelsstarifvertrag. Den Mitarbeitern im Einzelhandel und im Vertrieb steht neben dem fixen Gehalt eine variable, an quantitative Ziele geknüpfte Vergütung zu. So ist die Vergütung der Mitarbeiter in den eigenen Einzelhandelsgeschäften beispielsweise an die Erfüllung konzernweit einheitlich definierter Servicestandards und Richtlinien für den eigenen Einzelhandel gekoppelt. Zudem werden durch die Erreichung bestimmter Einzelhandelskennzahlen gemeinsame Anreize für die Mitarbeiter der einzelnen Stores geschaffen. Außertariflich angestellte Mitarbeiter erhalten neben ihrem Grundgehalt eine Tantieme, die jeweils zur Hälfte an Unternehmensziele und die Erreichung qualitativer und quantitativer persönlicher Ziele geknüpft ist. Im Jahr 2013 bezogen sich die Unternehmensziele auf die Entwicklung von Umsatz, operativem Ergebnis, operativer Marge, Vorratsbestand und Nettofinanzverbindlichkeiten. Im vergangenen Jahr wurde darüber hinaus das Angebot der betrieblichen Altersvorsorge umstrukturiert und deutlich ausgebaut. So schließt der Konzern nun für alle Mitarbeiter mit einer Betriebszugehörigkeit von mehr als sechs Monaten eine arbeitgeberfinanzierte Firmendirektversicherung ab. Auch wird die arbeitnehmerfinanzierte Entgeltumwandlung neben den tariflichen Zuschüssen durch eine zusätzliche Bezuschussung des Arbeitgebers gefördert. HUGO BOSS leistet damit einen wichtigen Beitrag zur Absicherung seiner Mitarbeiter im Alter.

Neben den vertraglich festgelegten Gehaltskomponenten stehen den Mitarbeitern unter anderem ein Fahrtkostenzuschuss, der vergünstigte Einkauf von HUGO BOSS Produkten sowie die Nutzung des Kunst- und Kulturangebots im Rahmen der Sponsoringaktivitäten zu.

**Entlohnung der
Mitarbeiter beruht auf
transparentem
Vergütungssystem**

FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG

HUGO BOSS muss sich Saison für Saison im Wettbewerb des globalen Bekleidungsmarkts beweisen und Kollektionen entwickeln, die den hohen Ansprüchen an Design und Qualität der Kunden Rechnung tragen. Die am Anfang der Wertschöpfungskette stehenden Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten haben entscheidenden Einfluss auf die vom Kunden wahrgenommene Innovationsstärke und designerische Kompetenz des Unternehmens. Zudem kann durch die Verwendung innovativer Entwicklungs- und Verarbeitungstechniken ein wichtiger Beitrag zur Steigerung der Effizienz des gesamten Produkterstellungsprozesses geleistet werden. Innovation nimmt daher eine zentrale Rolle für den Erfolg des Unternehmens ein und ist als einer von fünf Werten fest in das Unternehmensleitbild des Konzerns integriert.

Forschung und Entwicklung wichtiger Bestandteil der Kollektionserstellung

HUGO BOSS versteht Forschung und Entwicklung (F&E) als wichtiges Element im Produktentstehungsprozess, der die Umsetzung einer kreativen Idee in ein kommerzialisierbares Produkt umfasst. Dieser Prozess beinhaltet als Ausgangspunkt die systematische Identifikation von Modetrends, die Analyse von Markt- und Abverkaufsdaten sowie die Auswertung des Konsumentenfeedbacks, um die Kundenbedürfnisse bestmöglich einschätzen zu können. Im Produktentwicklungsprozess im engeren Sinne äußert sich Innovation vor allem in der Verwendung neuartiger Materialien, innovativer Schnitte und Muster sowie qualitäts- und effizienzsteigernder Verarbeitungstechniken.

Bei HUGO BOSS trifft Innovation auf Kontinuität

Als einer der Weltmarktführer im Premium- und Luxussegment des globalen Bekleidungsmarkts ist es für HUGO BOSS von größter Bedeutung, dem Kunden Saison für Saison modische, innovative Produkte zu präsentieren und so immer wieder neue Kaufanreize zu bieten. Gleichzeitig erwartet der Kunde von HUGO BOSS Produkten in jeder Kollektion eine gleichbleibend hohe Produktqualität, absolute Passformsicherheit und eine unverkennbare Designhandschrift. Der Entwicklungsfokus bei HUGO BOSS liegt daher darauf, sowohl die Ansprüche an Qualität, Passformsicherheit und konsistente Markenführung als auch an ausgezeichnetes und innovatives Design zu erfüllen.

Enges Zusammenspiel von Kreativabteilung und technischer Entwicklung

Der Forschungs- und Entwicklungsprozess steht am Anfang der Wertschöpfungskette und spielt daher eine entscheidende Rolle für den späteren Kollektionserfolg.

Im ersten Schritt des Produktentstehungsprozesses definiert das Kreativmanagement die Kollektionsaussage, entwirft die Farb-, Themen-, Form- und Oberstoffkonzepte und legt angestrebte Produktpreise fest. Die Erkenntnisse aus der Analyse der Abverkäufe der Spiegelsaison fließen darin ein. Um sich frühzeitig über aktuelle Farb- und Stofftrends sowie neuartige Verarbeitungstechniken zu informieren, besuchen die Designabteilungen mehrmals im Jahr spezialisierte Fachmessen. Auf der Suche nach neuen Ideen lassen sich die Kreativteams darüber hinaus von Eindrücken inspirieren, die sie unter anderem in den Bereichen Architektur, Design und Kunst, aber auch in Bezug auf neue Technologien sowie gesellschaftliche und wirtschaftliche Entwicklungen sammeln. So wurde die Herbstkollektion der Womenswear im Jahr 2013 beispielsweise von den Werken des US-amerikanischen

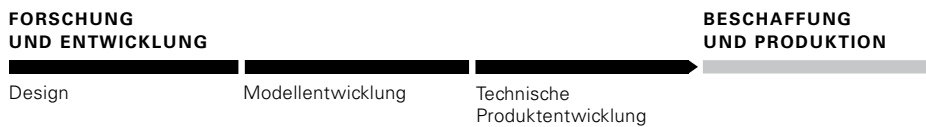
Fotografen Man Ray inspiriert. In klaren Schnitten, verspielten Prints und Art déco-Details wurde hier kunstvoller Luxus mit den Formen des Surrealismus vereint. In diesem ersten Schritt der Produktentstehung greifen die Designteams in begrenztem Umfang auch auf externe Berater wie beispielsweise Trendscouts zurück, um Modetrends noch frühzeitiger zu erkennen.

In einem zweiten Schritt übergibt die Kreativabteilung ihre Skizzen an die Modellabteilung (Pattern Design), wo die kreativen Ideen zunächst schnitttechnisch auf ihre Umsetzbarkeit geprüft werden. Anschließend werden die Modelle in der technischen Entwicklung zu Prototypen weiterentwickelt. Die Weiterentwicklung der verwendeten Materialien sowie innovativer Produktionstechniken wird dabei in enger Kooperation mit den Lieferanten erarbeitet. Die Prototypen durchlaufen ausgiebige Tests, bei denen unter anderem die für eine spätere Serienfertigung nötigen Daten zu den physikalischen Eigenschaften der Stoffe gewonnen werden.

An die Phase der Prototypenerstellung schließt sich das sogenannte Sampling an, das heißt die Anfertigung einer Musterkollektion und deren Präsentation und Verkauf an die internationalen Großhandelskunden. Es folgen die Produktion der bestellten Teile und deren Verkauf über die konzerneigenen Einzelhandelsgeschäfte und den Großhandelskanal an die Endkunden.

In allen Phasen ist die schnittstellenübergreifende Zusammenarbeit aller Beteiligten, auch unter Einbezug externer Zulieferer und Technologiepartner, unerlässlich, um eine hohe Produktqualität zu sichern und die Effizienz des Forschungs- und Entwicklungsprozesses zu maximieren.

02|17 PRODUKTENTSTEHUNGSPROZESS BEI HUGO BOSS



Um die technische Produktentwicklung weiter zu vereinfachen und zu beschleunigen, nutzt das Unternehmen vor allem bei Hemden, Jersey, Knitwear, Blusen, Kleidern, Anzügen und Schuhen zunehmend eine computerbasierte Virtualisierungstechnik. Bei der virtuellen Produktentwicklung werden die kreativen Ideen der Designer zunächst in digitale 2D-Schnittmuster und anschließend in 3D-Simulationen des fertigen Produkts umgewandelt. Mit Hilfe dieser 3D-Prototypen ist es möglich, verschiedene Farb- und Stoffvarianten sowie die Verwendung unterschiedlicher verarbeitungstechnischer Details virtuell darzustellen. Die virtuellen Prototypen können mit den am Prozess beteiligten internen Ansprechpartnern direkt am PC diskutiert und flexibel angepasst werden. Durch die enge Kooperation zwischen den Entwicklungsteams können die Produkte so nicht nur schneller, sondern durch den geringeren Bedarf an physischen Prototypen auch kostengünstiger entwickelt werden. Die Verwendung der 3D-Technologie ermöglicht es, den Bedarf an physischen Prototypen in bestimmten Produktkategorien um bis zu 20 % zu verringern.

Innovative Virtualisierungstechnik vereinfacht Entwicklungsprozess

Zukünftig soll die Technik auf sämtliche Produktkategorien ausgeweitet und auch bereits bei der Abstimmung mit den Lieferanten angewendet werden. Zudem sollen die vielfältigen Möglichkeiten der Virtualisierung bereits in der kreativen Designphase sowie beim Verkauf der Produkte an Handelspartner und Endkunden zum Einsatz kommen. So bietet die Technik beispielsweise die Möglichkeit, bei der Präsentation der Kollektionen in den weltweiten Showrooms zur Veranschaulichung unterschiedlicher Oberstoff- oder Farbvarianten virtuelle statt physische Musterteile einzusetzen, was den Ressourceneinsatz deutlich optimiert.

Organisationsstruktur schafft durchgängigen Entwicklungsprozess

Die Organisationsstruktur des HUGO BOSS Konzerns ist darauf ausgerichtet, die verschiedenen Schritte des Produktdesign-, Produktentwicklungs- und Beschaffungsprozesses sehr eng aufeinander abzustimmen. Das Marken- und Kreativmanagement wird dabei anhand der Produktdivisionen Clothing, Sportswear, Womenswear sowie Shoes and Accessories organisiert. Durch diese Organisationslogik wird somit unter anderem eine unmittelbare Anbindung der Kreativbereiche an die für die Modell- und die technische Entwicklung verantwortlichen Produktdivisionen sowie die Beschaffungs- beziehungsweise Produktionsaktivitäten erreicht. Dies gewährleistet eine direktere Kommunikation aller an der Produktentwicklung beteiligten Verantwortlichen und Effizienzgewinne hinsichtlich Qualität, Geschwindigkeit und Kosten.

Entwicklungsarbeit auf fünf Standorte verteilt

Die Innovations- und Entwicklungsarbeit ist bei HUGO BOSS in den fünf Entwicklungszentren in Metzingen (Deutschland), New York City (USA), Coldrerio (Schweiz), Morrovalle (Italien) und Scandicci (Italien) organisiert. In der Konzernzentrale in Metzingen nutzt das Unternehmen die langjährige Erfahrung industrieller Textilfertigung für richtungsweisende kreative und technische Produktentwicklungen im Kernbereich der klassischen Konfektion sowie in der Freizeit- und Sportbekleidung. Seit der Ernennung Jason Wus zum Artistic Director werden die Kollektionen der BOSS Womenswear teilweise in einem Designstudio in New York City entworfen. Im Kompetenzzentrum in Coldrerio liegt sowohl die Verantwortung für die Entwicklung der textilen Produktgruppen Hemden, Krawatten und Strickware als auch die übergeordnete Betreuung für Schuhe und Lederaccessoires sowie Bodywear. An den italienischen Standorten in Morrovalle und Scandicci liegt der Schwerpunkt auf der Entwicklung von Schuhen und Lederaccessoires.

Knapp 550 Mitarbeiter im Bereich F&E

In den Kreativ- und Entwicklungsabteilungen des HUGO BOSS Konzerns arbeiten gelernte Modedesigner, Schneider, Schuh- und Bekleidungstechniker sowie Ingenieure. Im Jahr 2013 belief sich die Zahl der Beschäftigten im Bereich Forschung und Entwicklung auf 549 Mitarbeiter (2012: 553). → **Mitarbeiter**

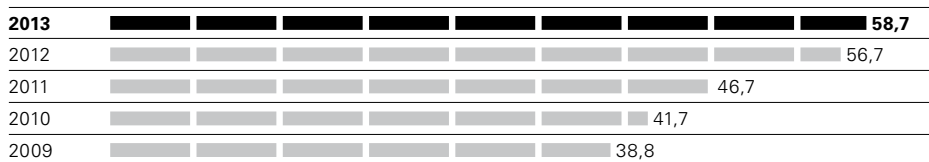
02|18 ANZAHL MITARBEITER F&E ZUM 31. DEZEMBER

2013		549
2012		553
2011		492
2010		445
2009		427

Die Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen setzen sich zum Großteil aus Personalaufwand und sonstigen betrieblichen Aufwendungen zusammen. Wie in den vergangenen Jahren wurde auch 2013 der Großteil der Kosten für Forschung und Entwicklung zum Zeitpunkt der Entstehung als Aufwand erfasst. Ein Teil der produktionsnahen Entwicklungsaufwendungen ist darüber hinaus anteilig in den Herstellungskosten der Vorräte enthalten. Es wurden keine Forschungs- und Entwicklungskosten als selbsterstellte immaterielle Vermögenswerte aktiviert. Die gesamten konzernweiten Ausgaben im Zusammenhang mit der Kollektionserstellung stiegen im abgelaufenen Geschäftsjahr um 4 % auf 59 Mio. EUR (2012: 57 Mio. EUR). Personalkosten machten mit 69 % den größten Anteil am Forschungs- und Entwicklungsaufwand aus (2012: 70 %). Das Verhältnis von Forschungs- und Entwicklungsaufwand zum Konzernumsatz betrug im abgelaufenen Geschäftsjahr unverändert 2 % (2012: 2 %).

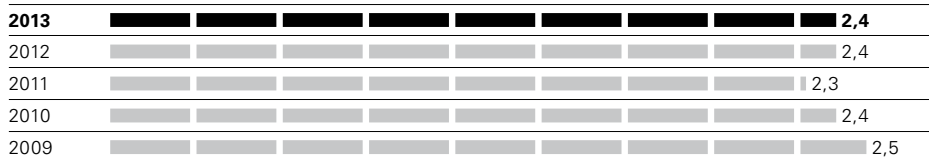
**Moderater Anstieg
des F&E-Aufwands**

02|19 F&E-AUFWENDUNGEN¹
(in Mio. EUR)



¹ Einige dargestellte Beträge weichen aufgrund vorgenommener Änderungen der Rechnungslegungsmethode und Korrekturen von den in Vorjahren berichteten Werten ab (zu Einzelheiten siehe Konzernanhang, Änderung der Rechnungslegungsmethode/Korrekturen, S. 170 ff.).

02|20 F&E-AUFWENDUNGEN¹
(in % vom Umsatz)



¹ Einige dargestellte Beträge weichen aufgrund vorgenommener Änderungen der Rechnungslegungsmethode und Korrekturen von den in Vorjahren berichteten Werten ab (zu Einzelheiten siehe Konzernanhang, Änderung der Rechnungslegungsmethode/Korrekturen, S. 170 ff.).

BESCHAFFUNG UND PRODUKTION

Das Ziel der Beschaffungs- und Produktionsaktivitäten von HUGO BOSS ist es, Produkte von höchster Qualität zu wettbewerbsfähigen Kosten und unter Einhaltung strikter Sozial- und Umweltstandards zu beschaffen und termingerecht an die Einzelhandelspartner und eigenen Stores auszuliefern. Um dieses Ziel zu erreichen, arbeitet HUGO BOSS beständig daran, durch eine gezielte Lieferantenauswahl, die fortlaufende Vertiefung der bestehenden Lieferantenbeziehungen und die Einhaltung höchster produktionstechnischer Standards fehlerfreie, effiziente und nachhaltige Beschaffungs- und Produktionsprozesse zu gewährleisten.

Großteil der Produktion durch unabhängige Lieferanten

Für HUGO BOSS als international produzierendes und wirtschaftendes Unternehmen sind eingespielte, standardisierte und systemunterstützte Beschaffungs- und Produktionsprozesse ein bedeutender Erfolgsfaktor. Nur so können die termingerechte Warenverfügbarkeit auf der Verkaufsfläche und die exzellente Qualität, die der Kunde von HUGO BOSS Produkten gewohnt ist, gewährleistet werden. 20 % des gesamten Warensortiments werden in HUGO BOSS eigenen Werken gefertigt (2012: 20 %), 80 % des Sortiments werden von unabhängigen Lieferanten in Lohnfertigung hergestellt oder als Handelsware bezogen (2012: 80 %). Indem der Konzern einen erheblichen Teil seines Produktangebots in der klassischen Konfektion selbst produziert, besitzt und erweitert er ständig wesentliches Know-how und optimiert Qualität sowie Warenverfügbarkeit.

Eigene Produktionsstätten bestehen in Izmir (Türkei), dem größten eigenen Produktionsstandort, Cleveland (USA), Metzingen (Deutschland), Radom (Polen) und Morrovalle (Italien). In Izmir werden vor allem Anzüge, Hosen, Sakkos, Hemden und klassische Damenoberbekleidung produziert. Im Werk in Cleveland fertigt HUGO BOSS Anzüge für den amerikanischen Markt. Am Standort Metzingen werden neben Prototypen, Musterteilen und Einzelbestellungen vor allem Anzüge, Sakkos und Hosen in Kleinserie produziert. Insbesondere stellt HUGO BOSS hier die maßgefertigten „Made to Measure“-Anzüge her. Der Produktionsfokus in Radom und Morrovalle liegt auf der Fertigung von Schuhen.

Strategische Steuerung des Lieferantennetzwerks als Erfolgsfaktor

Vor dem Hintergrund seines breiten Produktspektrums in den Bereichen Bekleidung und Accessoires im Premium- und Luxussegment greift HUGO BOSS auf ein hinreichend großes Netzwerk von spezialisierten Zulieferbetrieben zurück. Durch eine optimierte Kapazitätsauslastung konnte dabei die Zahl der Zulieferbetriebe im vergangenen Jahr reduziert und das Beschaffungsvolumen auf eine geringere Anzahl von Lieferanten konzentriert werden. So arbeitete der Konzern im Jahr 2013 im Handelswaren- und Lohnfertigungsbereich mit knapp 300 Lieferanten zusammen (2012: 320). Das Einkaufsvolumen wird grundsätzlich auf ein weltweites Netzwerk von Lieferanten verteilt, um das Risiko zu streuen und sich möglichst unabhängig von einzelnen Beschaffungsmärkten und Produktionsbetrieben zu machen. So machte der größte unabhängige Lieferant nur 7 % des gesamten Einkaufsvolumens des HUGO BOSS Konzerns aus (2012: 8 %). → **Risiko- und Chancenbericht**

Objektive Auswahlkriterien als Grundlage der Lieferantenauswahl

Bei der Lieferantenauswahl werden klar definierte produktionstechnische Anforderungen zugrunde gelegt. Das wichtigste Kriterium stellt die Einhaltung der hohen Qualitäts- und Verarbeitungsanforderungen dar. Daneben werden unter anderem die Liefertreue, die technische Ausstattung und Innovationsfähigkeit, die finanzielle Stärke sowie die Kosteneffizienz

des Lieferanten bei der Auswahl berücksichtigt. Die strikte Beachtung der vertraglich vereinbarten Sozialstandards ist unabdingbare Voraussetzung für die Aufnahme einer Geschäftsbeziehung. → **Nachhaltigkeit**

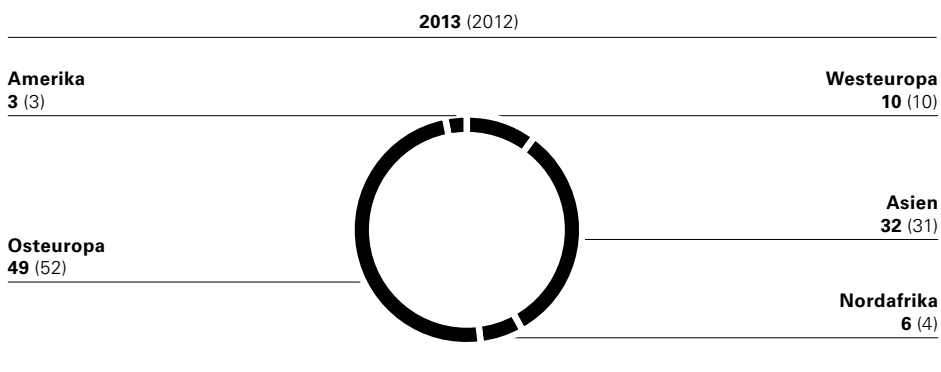
Die Beschaffungsaktivitäten werden nach Rohwarenbezug, in Lohnfertigung produzierter Ware und bezogener Handelsware unterschieden. Im Bereich der Rohware werden hauptsächlich Stoffe, aber auch Zutaten wie Innenfutter, Knöpfe, Garne oder Reißverschlüsse eingekauft. Der Großteil der selbst und in Lohnfertigung verarbeiteten Rohware kommt dabei aus Europa. Stoffe werden vorrangig von langjährigen Stofflieferanten aus Italien bezogen.

In Lohnfertigung werden primär Anzüge, Sakkos und Hosen produziert. HUGO BOSS arbeitet in diesen Produktgruppen hauptsächlich mit Betrieben in Osteuropa zusammen. Für die in Lohnfertigung erstellten Produkte bekommt der Lieferant neben den Schnitten die zu verwendenden Stoffe und Zutaten gestellt. Im Gegensatz dazu ist die Beschaffung im Bereich Sportswear stark auf Handelsware ausgerichtet, die hauptsächlich aus Asien und Osteuropa bezogen wird. Bei dieser Art der Beschaffung werden die Lieferanten je nach Bedarf von HUGO BOSS mit den benötigten Schnittmustern versorgt, decken sich aber eigenständig mit Rohmaterialien ein. Die Produktkategorien Schuhe und Lederaccessoires werden mit Ausnahme der klassischen Schuhkollektion, die in den unternehmenseigenen Werken in Italien und Polen produziert wird, vorrangig von Handelspartnern aus Asien und Europa bezogen.

Nach wertmäßiger Betrachtung wird knapp die Hälfte aller HUGO BOSS Produkte in Osteuropa und der Türkei produziert (49 %, 2012: 52 %). Eine wichtige Rolle spielt in diesem Zusammenhang das eigene Werk in der Türkei, das 15 % des gesamten Beschaffungsvolumens ausmacht (2012: 15 %). 32 % der Produkte kommen aus Asien (2012: 31 %). China ist in dieser Region weiterhin das wichtigste Zulieferland. Der Rest der Ware stammt aus Westeuropa (10 %, 2012: 10 %), Nordafrika (6 %, 2012: 4 %) und Amerika (3 %, 2012: 3 %).

Beschaffungsformen unterscheiden sich nach Produktgruppen

02|21 REGIONALE VERTEILUNG DES BESCHAFFUNGS- UND PRODUKTIONSVOLUMENS
 (in %)



Der Konzern hat großes Interesse an einer langfristigen Zusammenarbeit mit seinen Lieferanten. Nur durch die gemeinsame Weiterentwicklung des Fertigungs-Know-hows kann die exzellente Verarbeitungsqualität gewährleistet werden, für die HUGO BOSS Produkte weltweit bekannt sind. Um eine schnelle Reaktion auf Marktentwicklungen zu ermöglichen und die Vorlaufzeiten zu minimieren, ist eine enge Abstimmung zwischen den produzierenden Betrieben und der technischen Entwicklungsabteilung im HUGO BOSS

Enge Lieferantenbeziehung von strategischer Bedeutung

Konzern unentbehrlich. So werden produktionstechnische Erwägungen zu einem sehr frühen Zeitpunkt in den Produktentwicklungsprozess integriert. Ebenso fließt das Feedback der Lieferanten zu den verarbeiteten Stoffen und Schnitten der vergangenen Kollektionen in die Konzeption der neuen Entwürfe mit ein. → **Forschung und Entwicklung**

Komplexitätsreduktion erhöht Effizienz in der Beschaffung

Um Kostensteigerungen in den Beschaffungsprozessen, vor allem aufgrund von höheren Lohnkosten, wirksam begegnen zu können, sind ständige Effizienzverbesserungen in der gesamten Lieferkette notwendig. Ein wichtiger Hebel ist dabei die Sicherstellung einer saisonal gleichmäßigen Auslastung der Kapazitäten bei den Lieferanten mit möglichst hohen Losgrößen. In diesem Zusammenhang spielen die Core Range und die mit ihr einhergehende Reduktion der Kollektionskomplexität eine wichtige Rolle. So wurde die Komplexität der Kollektionen in den letzten Jahren um knapp ein Drittel reduziert. Im Geschäftsjahr 2013 konnte dabei eine Verringerung um 10 % im Vorjahresvergleich erreicht werden. Ebenso prüft der Konzern fortlaufend die regionale Optimierung seiner Beschaffungsaktivitäten vor dem Hintergrund divergierender Lohnkostenentwicklungen und sich verändernder Industriestrukturen und Fertigungskompetenzen in den einzelnen Märkten.

Systemseitige Anbindung der Lieferanten steigert Effizienz in der Lieferkette

Der Konzern arbeitet darüber hinaus weiter daran, seine Planungs-, Produktions- und Logistikprozesse systemseitig zu optimieren. Zu diesem Zweck wurde die einheitliche elektronische Anbindung der Zulieferbetriebe an das Unternehmen in den vergangenen Jahren weiter ausgebaut und somit die Transparenz der Warenflüsse über die gesamte Beschaffungskette hinweg weiter verbessert. So vereinfacht beispielsweise eine internetbasierte Lieferantenplattform die Kommunikation mit den Zulieferbetrieben. Auch macht der systemseitige Informationsaustausch es möglich, Aufträge bedarfsorientiert und kundenspezifisch zu bündeln und frühzeitig und kostengünstig die benötigten Produktionskapazitäten beim Lieferanten zu reservieren. Anhand einer ständigen Statusangabe kann der Auftrag je nach Dringlichkeit gesteuert werden, so dass die Ware termingerecht ausgeliefert werden kann. Die engere Vernetzung mit den Lieferanten ermöglicht es zudem, auch kurzfristige Nachbestellungen kosteneffizient und mit geringer Reaktionszeit zu erfüllen. Besonders relevant ist dies für das sogenannte Replenishment-Geschäft, das die kurzfristige Belieferung der Handelspartner vor allem mit dem ständig verfügbaren Basissortiment abdeckt.

Qualitätssicherung umfasst gesamten Produktionsprozess

HUGO BOSS stellt höchste Anforderungen an die Qualität seiner Produkte. Um sie zu erfüllen, setzt die Qualitätsprüfung unmittelbar dort an, wo das Produkt entsteht – beim Lieferanten selbst. So werden den Produktionsbetrieben standardisierte Qualitäts- und Verarbeitungshandbücher zur Verfügung gestellt, in denen die Anforderungen dokumentiert sind. Für die HUGO BOSS eigenen Werke werden die wichtigsten qualitätsrelevanten Prozesse zudem in einem Prozesshandbuch beschrieben und unterliegen mit der ISO 9001-Zertifizierung einer ständigen Optimierung.

Um den hohen Qualitätsanforderungen zu genügen und Fertigungstoleranzen zu minimieren, ist der Fertigungsprozess, wo ökonomisch sinnvoll, automatisiert. Die Einhaltung der Fertigungsstandards wird zudem durch fixe, technisch unterstützte Kontrollen, die stets an bestimmten Arbeitsschritten innerhalb der Produktionslinie durchgeführt werden, sichergestellt. Des Weiteren erfolgen regelmäßig Stichproben einzelner Arbeitsschritte.

NACHHALTIGKEIT

HUGO BOSS handelt verantwortungsvoll. Diesem Grundsatz und den damit verbundenen Herausforderungen stellt sich der Konzern operativ und strategisch. Das Prinzip der Exzellenz, das in seinem Ursprung den produktbezogenen Anspruch des Unternehmens an sich selbst beschreibt, leitet auch das Handeln des Unternehmens entlang der gesamten Wertschöpfungskette – beginnend bei Entwicklungs- und Produktionsprozessen über das Beschaffungs- und Personalmanagement bis hin zum gesellschaftlichen Engagement.

Mit seinen Produkten will HUGO BOSS Menschen weltweit dazu inspirieren, ihrem individuellen Lebensstil Ausdruck zu verleihen und ihr Erfolgspotenzial auszuschöpfen. Kunden erwarten dafür exzellente Produkte, die auch den Aspekt der Nachhaltigkeit als festen Bestandteil aller Prozesse berücksichtigen. Über sein verantwortungsbewusstes Handeln und langfristiges Denken schafft der Konzern einen Mehrwert – für Kunden, Aktionäre, Geschäftspartner, Mitarbeiter und die Gesellschaft. Nachhaltigkeit ist damit fester Bestandteil des Unternehmensleitbilds von HUGO BOSS, seiner Strategie und seiner Geschäftsprozesse.

Aus dem Grundsatz „Wir handeln verantwortungsvoll“ wurden im Geschäftsjahr 2013 Ziele für Nachhaltigkeit bei HUGO BOSS abgeleitet und bereits bestehende Handlungsfelder konkretisiert und erweitert. Sie bilden den strategischen Rahmen für die Aktivitäten, mit denen der Konzern die globalen Herausforderungen und Erwartungen seiner Stakeholder aufgreift und in verantwortliches Handeln umsetzt.

02|22 VERANTWORTLICHES HANDELN

Wir handeln verantwortungsvoll

Wir		Stakeholderorientiert handeln
Umwelt		Natürliche Ressourcen bewahren
Mitarbeiter		Fair beschäftigen und zielorientiert fördern
Partner		Verantwortungsbewusst zusammenarbeiten
Produkt		Ideen für morgen entwickeln
Gesellschaft		Gemeinsame Werte schaffen

Die Handlungsfelder wurden im Rahmen einer Wesentlichkeitsanalyse formuliert. Sie definieren die zentralen Nachhaltigkeitsherausforderungen für HUGO BOSS und werden gemeinsam mit dem Berichtsstandard der Global Reporting Initiative (GRI) die Grundlage für die zukünftige Berichterstattung zu den Nachhaltigkeitsleistungen und -zielen des Konzerns bilden.

In allen Handlungsfeldern will sich der Konzern kontinuierlich verbessern und hat sich, entsprechend den aus der Wesentlichkeitsanalyse resultierenden Prioritäten, ambitionierte Ziele gesetzt. Um den Fortschritt des Konzerns und die Umsetzung dieser Ziele messbar zu machen, strebt HUGO BOSS mittelfristig die Aufnahme in den Dow Jones Sustainability Index an.

Wir.
**„Stakeholderorientiert
handeln“**

Im Rahmen seines Nachhaltigkeitsmanagements stellt sich HUGO BOSS dem Dialog mit seinen Stakeholdern. Deren vielfältige Erwartungen und Anforderungen begreift das Unternehmen als Chance, um für beide Seiten Werte zu schaffen. Mit wissenschaftlichen Institutionen, in branchenübergreifenden Initiativen und in Kooperationen mit Nichtregierungsorganisationen wird HUGO BOSS im Jahr 2014 den bestehenden Dialog vertiefen. Dazu gehört auch die ausgeweitete Berichterstattung über die eigenen Aktivitäten.

Einen ebenso hohen Stellenwert nimmt die Verbreitung des Nachhaltigkeitsgedankens innerhalb der Organisation ein. Das Management plant deshalb, die in den Handlungsfeldern Umwelt, Mitarbeiter, Partner, Produkt und Gesellschaft festgeschriebenen Unternehmensziele ab dem kommenden Jahr auch in den individuellen Zielvereinbarungen der Führungskräfte zu verankern.

Umwelt.
**„Natürliche Ressourcen
bewahren“**

Der Schutz von Umwelt und Klima hat für HUGO BOSS hohe Priorität. Über die gesamte Wertschöpfungskette hinweg sollen die Umweltauswirkungen kontinuierlich verringert werden – von der Beschaffung der Rohstoffe über die Entwicklung und Herstellung der Produkte bis hin zu deren Transport und Handel. HUGO BOSS verfolgt das Ziel, bis 2020 seine spezifischen CO₂-Emissionen (Scope 1 und 2 Greenhouse Gas Protocol) im Verhältnis zum Umsatz deutlich zu reduzieren. Hierfür verfolgt der Konzern unterschiedliche Maßnahmen.

So beziehen die Verwaltungsgebäude der HUGO BOSS AG bereits zu 84 Prozent Energie aus erneuerbaren Quellen. HUGO BOSS Ticino (Schweiz) wird bereits seit 2010 mit Strom versorgt, der zu 100 Prozent aus regenerativen Quellen stammt. Das im Jahr 2012 für die Verwaltungsgebäude der HUGO BOSS AG eingeführte Energiemanagement nach ISO 50001 wurde im Jahr 2013 erfolgreich re-auditiert. HUGO BOSS hat sich zum Ziel gesetzt, die Gebäudeeffizienz kontinuierlich zu verbessern. Bei allen Neubauten von eigenen Betriebsimmobilien werden anerkannte Nachhaltigkeitszertifizierungen angestrebt. In diesem Zusammenhang wurde 2013 ein wichtiger Meilenstein erreicht: Die Deutsche Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen (DGNB) zeichnete das neue Verwaltungsgebäude in Metzingen als einen der drei nachhaltigsten Büro- und Verwaltungsneubauten in Deutschland mit dem „Gold“-Zertifikat aus. Für das neue Liegwarenlager in Filderstadt strebt HUGO BOSS ebenfalls eine „Gold“-Zertifizierung an.

Der Konzern hat darüber hinaus auch Maßnahmen ergriffen, um die in den Logistik- und Distributionsprozessen entstehenden CO₂-Emissionen (Scope 3) zu verringern. Die Veränderung von globalen Transportwegen führte in diesem Zusammenhang bereits zu einer deutlichen Reduktion.

Ebenso wurde die Umweltverträglichkeit verwendeter Verpackungen kritisch analysiert. In der Konsequenz werden alle Papiertragetaschen der Kernmarke BOSS im Jahr 2014 auf ein umweltfreundliches Recyclingpapier (Post Consumer Recycled) umgestellt und entsprechen damit den strengsten ökologischen Standards.

Die Unternehmensvision von HUGO BOSS – Menschen dazu zu inspirieren, ihr Erfolgspotenzial auszuschöpfen – ist im Umgang mit den Mitarbeitern handlungsleitend.

Der HUGO BOSS Verhaltenskodex bildet die Basis für die Zusammenarbeit im Unternehmen und mit externen Partnern. Er ist für alle Mitarbeiter verbindlich. Der Kodex formuliert unter anderem grundsätzliche Anforderungen an das Verhalten im Geschäftsbetrieb, enthält Vorschriften zur Vermeidung von Interessenkonflikten, regelt die Themen Datenschutz, Gesundheitsschutz sowie Arbeitssicherheit und verbietet Korruption und Bestechung. Innerhalb dieser Regeln haben die Führungskräfte die Verantwortung, gemeinsam mit den Mitarbeitern eine durch die Unternehmenswerte Qualität, Leidenschaft, Respekt, Kooperation und Innovation geprägte Kultur zu gestalten. → **Mitarbeiter**

Verschiedene Projekte tragen dazu bei, die HUGO BOSS Unternehmenswerte in konkretes Handeln zu übersetzen. So bietet die Initiative INNOVATION den Mitarbeitern die Möglichkeit, eigene Ideen zur Verbesserung unternehmenskultureller Aspekte sowie bestehender Prozesse und Leistungen einzubringen. Die Vorschläge werden von einem Fachgremium nach transparenten Kriterien beurteilt und im Falle ihrer Umsetzung prämiert. Damit fördert HUGO BOSS den wertschätzenden und konstruktiven Dialog mit Mitarbeitern über alle Hierarchiestufen hinweg. Das Projekt EVOLUTION ermöglicht es den Mitarbeitern ferner, an der Verbesserung und Beschleunigung von Prozessen im Unternehmen mitzuwirken. Getragen von der Beteiligung und Selbstverantwortung der Mitarbeiter steigert diese Initiative die Flexibilität und Effizienz des Unternehmens und fördert einen schonenden Umgang mit Ressourcen.

Diversity ist bei HUGO BOSS als international tätigem und geprägtem Unternehmen gelebte Wirklichkeit. Sie bedeutet für den Konzern die Anerkennung der gesellschaftlichen Vielfalt und die Sicherstellung der Chancengleichheit für alle Mitarbeiter im Unternehmen – unabhängig von Nationalität, Geschlecht, religiöser und politischer Gesinnung, sexueller Orientierung, Alter oder möglicher Behinderung. Diversity ist damit eine Bereicherung der Unternehmenskultur und ein klarer Erfolgsfaktor im internationalen Wettbewerb. Den hohen Stellenwert, den Diversity im Unternehmen einnimmt, hat der Konzern zudem mit dem Beitritt zur „Charta der Vielfalt“ unterstrichen.

Ein breitgefächertes Angebot an Trainings- und Weiterbildungsmöglichkeiten unterstützt Mitarbeiter und Führungskräfte dabei, sich persönlich weiterzuentwickeln. Durch vielfältige Sport- und Gesundheitsangebote sowie ein Programm zur besseren Vereinbarkeit von Beruf und Familie unterstützt HUGO BOSS seine Mitarbeiter auch hinsichtlich einer gesunden Work-Life-Balance. → **Mitarbeiter**

Mitarbeiter.
**„Fair beschäftigen und
zielorientiert fördern“**

Partner.
„Verantwortungsbewusst
zusammenarbeiten“

Social Compliance und Umweltschutz sind die Schwerpunkte des Nachhaltigkeitsengagements in der globalen Lieferkette von HUGO BOSS. Die Einhaltung von Menschenrechts- und Umweltstandards insbesondere auch in Schwellenländern zu gewährleisten, ist für das Unternehmen von zentraler Bedeutung.

HUGO BOSS verpflichtet demnach sich und seine Lieferanten zur Einhaltung der international anerkannten arbeits- und sozialrechtlichen Standards nach den Konventionen der International Labour Organization (ILO) und der Allgemeinen Erklärung der Menschenrechte der Vereinten Nationen. Die darauf aufbauenden Sozialstandards sind fester Bestandteil der vertraglichen Regelungen mit den Lieferanten. Neue Lieferanten werden vor Aufnahme einer dauerhaften Geschäftsbeziehung stets hinsichtlich der Erfüllung der Sozialstandards auditiert. In den Sozialstandards sind folgende Punkte geregelt: Einhaltung von nationalen Gesetzen, Verbot von Kinderarbeit, Verbot von Zwangsarbeit, maximale Arbeitszeiten, menschenwürdige Arbeitsbedingungen, Diskriminierungsverbot, Zahlung angemessener Löhne, gesunde und sichere Arbeitsbedingungen, Anspruch auf Koalitionsfreiheit und Tarifverhandlung sowie ein bewusster Umgang mit der Umwelt. Gibt es keine ausreichende nationale Gesetzgebung, die beispielsweise Arbeitszeiten und angemessene Löhne definiert, so setzen die HUGO BOSS Sozialstandards den Mindeststandard.

Lohnfertiger und Handelswarenlieferanten, die einen relevanten Umsatz mit HUGO BOSS generieren, werden weltweit in regelmäßigen Audits überprüft. Diese werden sowohl von eigenen Auditoren als auch in Zusammenarbeit mit erfahrenen externen Dienstleistungspartnern durchgeführt. Die Audits stellen die Einhaltung der Sozialstandards sicher und dienen der Unterstützung der HUGO BOSS Lieferanten, sich auf dem Gebiet des Social Managements weiterzuentwickeln.

Das Auditergebnis fließt mit in eine halbjährliche Lieferantenbewertung ein. Werden Verstöße gegen die Sozialstandards oder die gesetzlichen Vorgaben festgestellt, wird mit dem Lieferanten ein verbindlicher Maßnahmenplan ausgearbeitet und eine erneute Umsetzungskontrolle vereinbart. In Ausnahmefällen, wie bei wiederholten Verwarnungen ohne eingeleitete Verbesserungen oder schwerwiegenden Verstößen gegen die Sozialstandards, behält sich HUGO BOSS das Recht vor, die Zusammenarbeit zu beenden. Grundsätzlich setzt das Unternehmen im Rahmen der Lieferantenentwicklung jedoch auf gemeinsam definierte, kontinuierliche Verbesserungsmaßnahmen im Rahmen langfristiger Partnerschaften.

Die HUGO BOSS Sozialstandards verpflichten die Lieferanten, die lokalen und nationalen Umweltgesetze zu erfüllen sowie an ihren Standorten das notwendige Bewusstsein zu schaffen, um ihre Umweltauswirkungen kontinuierlich zu verbessern. Dabei berät HUGO BOSS seine Partner wo möglich, um einen kontinuierlichen Wissenstransfer sicherzustellen.

Um noch mehr Einfluss auf die Einhaltung guter Arbeits- und Sozialbedingungen zu bekommen, strebt der Konzern an, die HUGO BOSS Sozialstandards in den transparenten und allgemeinverbindlichen Standard einer Social Compliance-Initiative zu überführen und gemeinsam auf deren Einhaltung in der globalen Lieferkette von HUGO BOSS hinzuwirken. Aus diesem Grund plant HUGO BOSS einer solchen Initiative im Jahresverlauf 2014 beizutreten.

Als international führendes Unternehmen im Premium- und Luxussegment der Bekleidungsindustrie ist es für HUGO BOSS selbstverständlich, auch der Verantwortung gegenüber den Verbrauchern gerecht zu werden. Für seine Kollektionen verwendet der Konzern ausschließlich Materialien, die hohe Qualitätsansprüche erfüllen und er stellt sicher, dass HUGO BOSS Produkte nicht gesundheitsgefährdend sind.

HUGO BOSS verpflichtet demnach jeden Lieferanten, eine Garantieerklärung zur Einhaltung der sogenannten Restricted Substances List (RSL) zu unterzeichnen. Die RSL gibt vor, dass die eingesetzten Materialien den jeweiligen Landesgesetzen sowie den häufig über die gesetzlichen Minimalbestimmungen hinausgehenden internen Richtlinien des Konzerns entsprechen müssen und weder im Fertigungsprozess noch bei der Verwendung gesundheitsschädlich sein dürfen. HUGO BOSS unterstützt diese Prävention durch aktive Schadstofftests, die in akkreditierten Laboren durchgeführt werden und die Sicherheit und Qualität der Produkte dauerhaft gewährleisten.

Ebenso misst HUGO BOSS der Vermeidung von Gesundheitsgefahren in den Produktionsbetrieben eine hohe Bedeutung bei. Vor diesem Hintergrund verzichtet der Konzern auf das sogenannte Sandblasting. Das Verfahren bezeichnet die Verwendung von Sandstrahlen als Veredelungsmethode bei Denim-Produkten, um einen „Used“-Effekt zu erzielen. Wird dabei Quarzsand ohne ausreichende Schutzmaßnahmen eingesetzt, kann dies zu schweren Gesundheitsschäden bei den Mitarbeitern führen. Ferner setzt der Konzern keine anderweitige Strahltechnik ein und verzichtet damit auch auf alternative Strahlmittel.

Tier- und Artenschutz sind ebenso zentrale Grundsätze der Produktverantwortung von HUGO BOSS. Der Konzern respektiert den Artenschutz und unterstützt damit die Erhaltung der Artenvielfalt. Tierversuche, nicht artgerechte Tierzucht- und Tierhaltungsmethoden werden folgerichtig abgelehnt. Beim Einsatz von Fellprodukten im Rahmen der Kollektionen, die prozentual nur in sehr geringem Volumen vorkommen, handelt es sich meist um Applikationen sowie Verbrämungen an Kragen, Kapuze und Ärmeln.

Darüber hinaus steht HUGO BOSS seit vielen Jahren mit einzelnen Tierschutz- und Verbraucherschutzorganisationen im Austausch. So hat das Unternehmen beispielsweise entschieden, den Einkauf von Merinowolle möglichst auf Quellen umzulenken, die nachweisen können, dass das für Schafe schmerzhaftes Mulesing-Verfahren bei ihnen keine Anwendung findet.

HUGO BOSS ist sich bewusst, dass sein Unternehmenserfolg auch von einer intakten Gesellschaft abhängt. Seine wirtschaftliche Stärke ermächtigt und verpflichtet das Unternehmen dazu, gesellschaftliche Unterstützung zu leisten und auf Verbesserungen hinzuwirken. Gesellschaftliches Engagement ist daher für HUGO BOSS eine Selbstverständlichkeit.

Den Rahmen für das gesellschaftliche Engagement legt ebenfalls der HUGO BOSS Verhaltenskodex fest. Er verbietet Spenden an politische Parteien und deren Vertreter sowie an Organisationen, wie beispielsweise Gewerkschaften, Verbraucherschutzverbände und Umweltverbände, mit denen möglicherweise Interessenkonflikte auftreten können. Der Kodex sieht darüber hinaus konkrete Kriterien für die Spendentätigkeit von HUGO BOSS vor.

Produkt.
**„Ideen für morgen
entwickeln“**

Gesellschaft.
**„Gemeinsame Werte
schaffen“**

Gemäß seiner Vision, Menschen zum Erfolg zu inspirieren, hat der Konzern sein gesellschaftliches Engagement darauf ausgerichtet, benachteiligten Kindern ein besseres Leben insbesondere über den Zugang zu Bildung zu ermöglichen. Er arbeitet dazu mit ausgewählten Kinderschutzorganisationen zusammen. So verbindet UNICEF und HUGO BOSS eine langjährige Partnerschaft. Das Unternehmen unterstützt seit vielen Jahren erfolgreich die UNICEF-Initiative „Schulen für Afrika“ und engagiert sich darüber hinaus in Krisenzeiten, wenn kurzfristige Hilfe notwendig ist. Dies war im Jahr 2013 beispielsweise im Rahmen einer Nothilfeaktion zugunsten der Taifunopfer auf den Philippinen der Fall. Auch auf nationaler Ebene setzt sich HUGO BOSS für Kinder und Jugendliche ein und unterstützt seit 2011 als fester Partner die Off Road Kids Stiftung, ein bundesweit arbeitendes Hilfswerk für Straßenkinder in Deutschland.

HUGO BOSS und die Mitarbeiter der Hauptverwaltung sind ferner eng mit dem Standort Metzingen verbunden. So werden gemeinsam mit dem Betriebsrat zahlreiche gemeinnützige regionale Projekte sowie medizinische, gesellschaftliche und karitative Einrichtungen gefördert. Darüber hinaus besteht seit vielen Jahren eine enge Zusammenarbeit mit der Kinderkrebstation Tübingen, die mit Spenden und Sachmitteln intensiv unterstützt wird.

**ZUSAMMENGEFASSTER LAGEBERICHT
DAS GESCHÄFTSJAHR**

3

ZUSAMMENGEFASSTER LAGEBERICHT DAS GESCHÄFTSJAHR

Konzernumsatz- und Ertragslage S. 69

Ergebnisentwicklung der Geschäftssegmente S. 82

Vermögens- und Finanzlage S. 88

HUGO BOSS AG (Erläuterungen auf Basis HGB) S. 98

Vergütungsbericht S. 105

Rechtliche Angaben S. 109

Risiko- und Chancenbericht S. 112

Nachtrags- und Prognosebericht S. 134

**Zusammenfassende Beurteilung des Vorstands zur
wirtschaftlichen Lage des Konzerns S. 140**

KONZERNUMSATZ- UND ERTRAGSLAGE

Die Umsatz- und Ergebnisentwicklung des HUGO BOSS Konzerns wurde im Jahr 2013 vor allem durch das rezessive gesamtwirtschaftliche Umfeld im Euroraum und die im Vergleich zu den Vorjahren deutlich schwächere Branchendynamik in China beeinflusst. Trotzdem legte der Konzernumsatz um 4% auf 2.432 Mio. EUR zu. Auf währungsbereinigter Basis betrug der Anstieg 6%. Zuwächse in allen Regionen sowie zweistellige Wachstumsraten im eigenen Einzelhandel trugen dazu bei. HUGO BOSS übertraf damit die Entwicklung der Weltwirtschaft und wuchs ähnlich stark wie die Premium- und Luxusgüterbranche insgesamt. Das operative Ergebnis (EBITDA vor Sondereffekten) legte dank des Umsatzwachstums und einer deutlichen Rohertragsmargensteigerung um 7% auf 565 Mio. EUR zu.

GESAMTWIRTSCHAFTLICHE LAGE

Nach der allgemein enttäuschenden Entwicklung der **Weltwirtschaft** im ersten Halbjahr zog die Konjunktur im weiteren Jahresverlauf leicht an. Insgesamt wurde laut dem IWF ein weltweites Wirtschaftswachstum von 2,9% erreicht. Vor allem die USA wiesen ein robustes Wachstum auf. Europa verließ die Rezession in der zweiten Jahreshälfte. Belastet wurde die globale Konjunkturerholung allerdings weiter von Unsicherheiten rund um die Euro-Schuldenkrise, dem drohenden Zahlungsausfall der USA sowie einer Abkühlung des Wirtschaftswachstums in Schwellenländern und damit verbundenen Währungsturbulenzen. Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen für den HUGO BOSS Konzern blieben im Jahr 2013 daher weiter anspruchsvoll.

Makroökonomisches Umfeld hellt sich im Jahresverlauf leicht auf

Nach einer negativen Entwicklung zu Jahresbeginn stabilisierte sich die Konjunktur im **Euroraum** im Jahresverlauf, was sich in sinkenden Arbeitslosenzahlen sowie einem sich allmählich aufhellenden Konsumklima widerspiegelte. Strikte Sparmaßnahmen in vielen wichtigen Märkten der Region, stockende Reformbemühungen infolge innerpolitischer Krisen in einigen Ländern sowie die insgesamt hohe Arbeitslosigkeit bremsen aber die Konjunkturerholung. Im Gesamtjahr entwickelte sich die Wirtschaft in der Eurozone laut dem IWF deshalb mit einem Rückgang von 0,4% weiter negativ. Angesichts niedriger Inflationsraten hielt die EZB daher unverändert an ihrer expansiven Geldpolitik fest und senkte den Leitzins auf einen historischen Tiefstwert. Die positive Entwicklung in Deutschland, der größten Volkswirtschaft der Region, leistete einen wichtigen Beitrag zur Stabilisierung der europäischen Wirtschaft. Gestützt wurde das Wachstum hier von einer anziehenden Binnen- nachfrage, die von einer positiven Arbeitsmarkt- und Einkommensentwicklung begünstigt wurde. Sparmaßnahmen und die schleppende Umsetzung wirtschaftspolitischer Reformen belasteten das Wirtschaftswachstum in Frankreich, das laut dem IWF lediglich 0,2% betrug. Die Wirtschaft in Großbritannien hingegen erzielte vor allem dank der monetären Impulse der Bank of England ein robustes Wachstum von 1,4%.

Anzeichen für Stabilisierung der europäischen Wirtschaft

**Amerikanische
Wirtschaft wächst
weiter moderat**

Obwohl die **US-amerikanische Wirtschaft** im Jahresverlauf immer wieder vom Haushaltsstreit und von der damit verbundenen Kürzung der Staatsausgaben sowie höheren Lohn- und Einkommenssteuern belastet wurde, konnten die USA im vergangenen Jahr laut den Schätzungen des IWF ein robustes Wachstum von 1,6 % erreichen. Die Zusage der US-Notenbank, die Leitzinsen langfristig niedrig zu belassen, sinkende Arbeitslosenzahlen und eine Stabilisierung auf dem Immobilienmarkt wirkten sich dabei positiv auf die Binnen- nachfrage sowie die Industrietätigkeit aus. Die Schwäche des US-Dollar begünstigte zudem den Exportsektor. Die Wirtschaft in **Lateinamerika** sah sich im vergangenen Jahr mit einem anspruchsvollen Außenhandelsumfeld konfrontiert, was zu einer weiteren Verlangsamung des Wirtschaftswachstums in der Region führte. Besonders betroffen waren dabei die Kernmärkte Brasilien und Argentinien.

**Geringere
Wachstumsraten
in Asien**

Die **asiatische Wirtschaft** litt im Jahr 2013 unter der weltweit schwachen Auslandsnachfrage, einer hohen Verschuldung im Privatsektor sowie Überhitzungstendenzen an den Immobilienmärkten und enttäuschte laut dem IWF mit einer vergleichsweise geringen Wachstumsrate von 6,3 %. In China blieb das Wirtschaftswachstum mit einem Wert von 7,6 % ebenfalls hinter den historischen Wachstumsraten zurück. Die chinesische Regierung setzte daher einen umfangreichen Maßnahmenkatalog um, der beispielsweise durch Steuererleichterungen oder den Ausbau der Infrastruktur das Wirtschaftswachstum stützen sollte. Die japanische Wirtschaft entwickelte sich im vergangenen Jahr hingegen robust. Gestützt wurde das Wachstum von der stark expansiven Geldpolitik der japanischen Notenbank sowie dem umfangreichen Konjunkturprogramm der Regierung. In Australien kühlte sich die Konjunktur unter anderem aufgrund der schwächeren Nachfrage im In- und Ausland im Vergleich zum Vorjahr deutlich ab.

BRANCHENENTWICKLUNG

**Wachstum der
Premium- und
Luxusgüterbranche
kühlt sich ab**

Der Wachstumstrend der weltweiten Premium- und Luxusgüterbranche blieb im laufenden Geschäftsjahr trotz herausfordernder gesamtwirtschaftlicher Rahmenbedingungen und einer zurückhaltenden Konsumtätigkeit in vielen wichtigen Märkten bestehen. Laut einer Studie des Branchenverbands Altagamma und der Beratungsfirma Bain & Company verzeichnete die Branche im vergangenen Jahr ein währungsbereinigtes Wachstum von 6 % und übertraf damit das Wachstum der Gesamtwirtschaft. Im historischen Vergleich bedeutete dies allerdings eine Abschwächung der Wachstumsraten, was vor allem auf ein anhaltend schwieriges Marktumfeld in China zurückzuführen war. Das globale Branchenwachstum wurde vor allem von einer guten Entwicklung im Einzelhandelskanal unterstützt, wobei der Großteil des Wachstums durch die Eröffnung neuer Flächen getrieben wurde.

Insgesamt legte die Branche in **Europa** währungsbereinigt um circa 3 % zu. Trotz des verhältnismäßig niedrigen Wachstums blieb Europa der weltweit größte Luxusgütermarkt. In weiten Teilen der Region beeinflussten hohe Arbeitslosenquoten, strikte Sparmaßnahmen sowie geringe Lohnsteigerungen die Konsumausgaben und damit auch die Entwicklung der Luxusgüterbranche. Das solide Wachstum der osteuropäischen Märkte konnte die

unverändert schwächeren Entwicklungen in West- und vor allem Südeuropa jedoch teilweise kompensieren. Besonders in den Metropolregionen West- und Südeuropas unterstützte zudem die Nachfrage von Touristen das Marktwachstum. In **Amerika** steigerte die Premium- und Luxusgüterbranche ihre Umsätze trotz der immer wiederkehrenden Unsicherheiten rund um den US-Haushaltsstreit und des daraus resultierenden zwischenzeitlichen Rückgangs des Verbrauchervertrauens. Insgesamt lag das währungsbereinigte Wachstum hier bei etwa 7 %. Die zunehmende Stabilisierung auf dem Arbeits- und Immobilienmarkt wirkte sich positiv auf die Konsumausgaben in der Region aus. Zudem wurde das Branchenwachstum von einer zunehmenden Nachfrage von Touristen in den amerikanischen Metropolen unterstützt. Die Nachfrage nach Premium- und Luxusgüterprodukten in **Asien** blieb im Jahresverlauf 2013 relativ verhalten. Insbesondere in China sorgten das geringere gesamtwirtschaftliche Wachstum und die von den Anti-Korruptions-Gesetzen der Regierung beeinträchtigte Konsumstimmung für ein im Vergleich zu den Vorjahren nur mäßiges Branchenwachstum. Das für den HUGO BOSS Konzern besonders relevante Männermodensegment ging laut einer Marktstudie dabei sogar leicht zurück. Insgesamt entwickelten sich Hongkong und Macau im Schnitt etwas besser als das chinesische Festland. Trotz der Wachstumsverlangsamung blieb China die Nation mit dem weltweit höchsten Umsatzanteil. Überraschend positive Daten kamen im vergangenen Jahr aus Japan, wo die Branche von einem gestiegenen Konsumentenvertrauen sowie einer wechsellkursbedingten Verlagerung des Konsums ins Inland profitierte. Das währungsbereinigte Wachstum des asiatischen Luxusgütermarkts wird auf ungefähr 5 % geschätzt.

VERÄNDERUNG IN DER BERICHTERSTATTUNG

Einige dargestellte Beträge weichen aufgrund vorgenommener Anpassungen und Korrekturen im Zuge der Erstanwendung des IAS 19 (Leistungen an Arbeitnehmer), der geänderten Würdigung der Gemeinkostenzuschläge sowie der geänderten Zuordnung der direkten Vertriebskosten und der Kosten der im Beschaffungsbereich angesiedelten Funktionen der kontinuierlichen Optimierung der Lieferantenstruktur von den in Vorjahren berichteten Werten ab. Ausführliche Informationen hierzu finden sich im Konzernanhang. → **Konzernanhang, Änderung der Rechnungslegungsmethode/Korrekturen S. 170 ff.**

UMSATZLAGE

GESAMTAUSSAGE ZUR GESCHÄFTSENTWICKLUNG

Der HUGO BOSS Konzern ist im Geschäftsjahr 2013 einer anspruchsvollen gesamtwirtschaftlichen Lage und einem schwierigen Einzelhandelsumfeld in vielen bedeutenden Märkten konsequent begegnet und hat so solides profitables Wachstum erzielen können. Das starke Markenportfolio, der Ausbau und die Professionalisierung des konzerneigenen Einzelhandels sowie langjährige Beziehungen zu Großhandelspartnern sorgten dafür, dass HUGO BOSS auch im Geschäftsjahr 2013 Umsatz und Konzernergebnis auf neue Höchstwerte steigern konnte.

**HUGO BOSS
steigert Umsatz und
Konzernergebnis**

UMSATZENTWICKLUNG

03|01 UMSATZENTWICKLUNG (in Mio. EUR)

2013	2.432,1
2012	2.345,9
2011	2.058,8
2010	1.729,4
2009	1.561,9

Im Geschäftsjahr 2013 erzielte HUGO BOSS einen Konzernumsatz in Höhe von 2.432 Mio. EUR. Damit lag die Umsatzentwicklung in Konzernwährung um 4 % über dem Niveau des Vorjahres (2012: 2.346 Mio. EUR). Wechselkursschwankungen hatten dabei im Berichtszeitraum einen negativen Einfluss auf die Konzernumsatzentwicklung. So verzeichnete HUGO BOSS im abgelaufenen Geschäftsjahr in lokalen Währungen einen Umsatzanstieg von 6 % gegenüber dem Vorjahr.

03|02 UMSATZENTWICKLUNG NACH QUARTALEN (in Mio. EUR)

Q4/2013	649,0
Q4/2012	607,4
Q3/2013	657,9
Q3/2012	646,3
Q2/2013	531,7
Q2/2012	485,4
Q1/2013	593,5
Q1/2012	606,8

Unterjährige Umsatzentwicklung reflektiert veränderte Saisonalität des Geschäftsmodells

Die **unterjährige Umsatzentwicklung** reflektiert insbesondere den steigenden Umsatzanteil des konzerneigenen Einzelhandels. Vor dem Hintergrund einer anspruchsvollen Vergleichsbasis aus dem Vorjahr entwickelte sich der Umsatz im ersten Quartal trotz zweistelliger Zuwächse im eigenen Einzelhandel insgesamt leicht rückläufig. Mit 593 Mio. EUR lag der Umsatz in Konzernwährung wie auch in lokalen Währungen hier um 2 % unter dem im Vorjahreszeitraum (Q1 2012: 607 Mio. EUR). Die frühere Auslieferung der Frühjahrskollektion an die Großhandelspartner noch im vierten Quartal des Vorjahres hatte einen maßgeblich negativen Einfluss auf diese Entwicklung. Eine deutliche Steigerung im zweiten Quartal kompensierte jedoch den Rückgang des ersten Quartals. So lag der Umsatz im zweiten Quartal mit 532 Mio. EUR um 10 % über dem Niveau der Vergleichsperiode (Q2 2012: 485 Mio. EUR), währungsbereinigt um 11 %. Alle Regionen trugen zu dieser positiven Entwicklung bei. In einem herausfordernden Marktumfeld erzielte HUGO BOSS im dritten Quartal Umsätze in

Höhe von 658 Mio. EUR (Q3 2012: 646 Mio. EUR). Dies entspricht einem Umsatzzuwachs von 2 %. Währungsbereinigt lag der Umsatz 5 % über dem des Vergleichszeitraums. Mit dem steigenden Umsatzanteil des eigenen Einzelhandels wächst die Bedeutung des vierten Quartals für die Umsatzentwicklung. Mit 649 Mio. EUR wurde im vierten Quartal des Geschäftsjahres 2013 der Umsatz aus dem Vorjahresquartal um 7 % übertroffen (Q4 2012: 607 Mio. EUR). Währungsbereinigt lagen die Umsätze im vierten Quartal um 10 % über dem Niveau der Vergleichsperiode.

UMSATZ NACH REGIONEN

03|03 UMSATZ NACH REGIONEN (in Mio. EUR)

	2013	In % des Umsatzes	2012	In % des Umsatzes	Veränderung in %	Währungsbereinigte Veränderung in %
Europa ¹	1.457,3	60	1.378,0	59	6	7
Amerika	570,1	24	558,7	24	2	6
Asien/Pazifik	346,8	14	352,7	15	-2	4
Lizenzen	57,9	2	56,5	2	2	2
GESAMT	2.432,1	100	2.345,9	100	4	6

¹ Inklusive Naher Osten und Afrika.

03|04 UMSATZ NACH REGIONEN – FÜNFJAHRESÜBERSICHT (in Mio. EUR)

	2013	2012	2011	2010	2009
Europa ¹	1.457,3	1.378,0	1.245,4	1.073,2	1.041,3
Amerika	570,1	558,7	454,8	380,7	312,2
Asien/Pazifik	346,8	352,7	309,3	230,4	164,7
Lizenzen	57,9	56,5	49,3	45,1	43,7
GESAMT	2.432,1	2.345,9	2.058,8	1.729,4	1.561,9

¹ Inklusive Naher Osten und Afrika.

HUGO BOSS verzeichnete im Geschäftsjahr 2013 in allen drei Regionen währungsbereinigte Umsatzzuwächse. Der Umsatz in der **Region Europa** inklusive Naher Osten und Afrika konnte in Berichtswährung um 6 % auf 1.457 Mio. EUR gesteigert werden (2012: 1.378 Mio. EUR). Dies entspricht einem Anstieg in lokalen Währungen von 7 %. Wesentlicher Einflussfaktor war das Umsatzwachstum in den Märkten Frankreich und Großbritannien. In der **Region Amerika** stieg der Umsatz in Berichtswährung um 2 % auf 570 Mio. EUR (2012: 559 Mio. EUR). In lokalen Währungen wurde im Berichtszeitraum ein Umsatzzuwachs von 6 % verzeichnet. Dazu trug neben den USA insbesondere der mittel- und südamerikanische Markt bei. Der Umsatz in der **Region Asien/Pazifik** lag in Berichtswährung mit 347 Mio. EUR 2 % unter dem Vorjahresniveau (2012: 353 Mio. EUR). In lokalen Währungen erhöhte sich der Umsatz hingegen um 4 % gegenüber dem Vorjahr. Alle Märkte der Region konnten währungsbereinigte Umsatzzuwächse verzeichnen. → **Ergebnisentwicklung der Geschäftssegmente**

**Währungsbereinigter
Umsatzanstieg in allen
Regionen**

UMSATZ NACH VERTRIEBSKANÄLEN

03|05 UMSATZ NACH VERTRIEBSKANÄLEN (in Mio. EUR)

	2013	In % des Umsatzes	2012	In % des Umsatzes	Veränderung in %	Währungs- bereinigte Veränderung in %
Konzerneigener Einzelhandel	1.314,1	54	1.149,7	49	14	18
DOS	874,0	36	757,6	32	15	19
Outlet	378,6	15	343,2	15	10	13
Online	61,5	3	48,9	2	26	26
Großhandel	1.060,1	44	1.139,7	49	-7	-6
Lizenzen	57,9	2	56,5	2	2	2
GESAMT	2.432,1	100	2.345,9	100	4	6

03|06 UMSATZ NACH VERTRIEBSKANÄLEN – FÜNFJAHRESÜBERSICHT (in Mio. EUR)

	2013	2012	2011	2010	2009
Konzerneigener Einzelhandel	1.314,1	1.149,7	924,2	691,1	510,3
DOS	874,0	757,6	617,7	447,7	303,5
Outlet	378,6	343,2	273,6	223,7	199,1
Online	61,5	48,9	32,9	19,7	7,7
Großhandel	1.060,1	1.139,7	1.085,3	993,2	1.007,9
Lizenzen	57,9	56,5	49,3	45,1	43,7
GESAMT	2.432,1	2.345,9	2.058,8	1.729,4	1.561,9

Zweistelliges Wachstum im konzerneigenen Einzelhandel

Im **konzerneigenen Einzelhandel (Retail)** konnten im Geschäftsjahr 2013 erneut zweistellige Wachstumsraten erzielt werden. Vor allem die durch Neueröffnungen und Übernahmen vorangetriebene Expansion des Storenetzes führte im abgelaufenen Zeitraum zu einem Umsatzanstieg von 14 % auf 1.314 Mio. EUR (2012: 1.150 Mio. EUR). Dies entspricht einem währungsbereinigten Umsatzwachstum in Höhe von 18 %. Auf vergleichbarer Fläche lagen die Umsätze im konzerneigenen Einzelhandel währungsbereinigt um 2 % über denen des Vorjahres.

Der Anteil des konzerneigenen Einzelhandels am Konzernumsatz erhöhte sich im abgelaufenen Geschäftsjahr auf 54 % (2012: 49 %).

Übernahmen und ein schwieriges Markt- umfeld belasteten Um- satzentwicklung im Großhandelskanal

Die Umsätze im **Großhandelskanal** lagen im Geschäftsjahr 2013 in Berichtswährung um 7 % unter dem Niveau des Vorjahres und summierten sich auf 1.060 Mio. EUR (2012: 1.140 Mio. EUR). Ein schwieriges Marktumfeld belastete die Umsatzentwicklung in diesem Vertriebskanal. Der währungsbereinigte Umsatzrückgang betrug hier 6 %. Die Übernahme bisher durch Großhandelspartner geführter Verkaufsfächen insbesondere

in Spanien, den USA und Deutschland führte zudem zu einer Umsatzverschiebung vom Großhandelsgeschäft hin zum konzerneigenen Einzelhandel. Das Replenishment, mit dem HUGO BOSS auf kurzfristige Nachfragesteigerungen der Handelspartner reagieren kann, wies im abgelaufenen Geschäftsjahr währungsbereinigt eine stabile Entwicklung auf.

Der Anteil des Großhandelskanals am Konzernumsatz verminderte sich von 49 % im Vorjahr auf 44 % im Geschäftsjahr 2013.

Das **Lizenzgeschäft** entwickelte sich im Geschäftsjahr 2013 weiterhin positiv. Die von Partnern hergestellten Produkte umfassen unter anderem Düfte, Brillen und Uhren. Der Umsatz mit externen Lizenznehmern stieg gegenüber dem Vorjahr um 2 % auf 58 Mio. EUR (2012: 57 Mio. EUR).

**Positive Umsatz-
entwicklung im
Lizenzgeschäft**

Der Anteil des Lizenzgeschäfts am Konzernumsatz lag damit wie im Vorjahr bei 2 %.

UMSATZ NACH EINZELHANDELSFORMATEN

Der Umsatz über **konzerneigene Einzelhandelsflächen (DOS)** konnte im Berichtszeitraum um 15 %, währungsbereinigt um 19 %, auf 874 Mio. EUR (2012: 758 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.




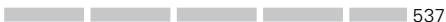

Die **Outletgeschäfte** konnten mit einem Umsatzwachstum in Konzernwährung von 10 % auf 379 Mio. EUR zur positiven Umsatzentwicklung des konzerneigenen Einzelhandels beitragen (2012: 343 Mio. EUR). Dies entspricht einem währungsbereinigten Anstieg von 13 %.

Die über den konzerneigenen **Online-Einzelhandel** erzielten Umsätze stiegen im Geschäftsjahr 2013 in Berichtswährung um 26 % auf 61 Mio. EUR (2012: 49 Mio. EUR). Dies entspricht einem währungsbereinigten Umsatzwachstum von 26 %. Zweistellige Umsatzanstiege in allen Märkten trugen dazu bei.

ANZAHL KONZERNEIGENER EINZELHANDELSGESCHÄFTE

Im Geschäftsjahr 2013 stieg die Gesamtzahl der eigenen **Einzelhandelsgeschäfte** inklusive Outletgeschäften um netto 170 auf 1.010 (2012: 840). // www.hugoboss.com/Store Locator

03|07 ANZAHL KONZERNEIGENER EINZELHANDELSGESCHÄFTE

2013		1.010
2012		840
2011		622
2010		537
2009		438

Konzerneigenes Einzelhandelsnetzwerk wächst 2013 um netto 170 Geschäfte

Das konzerneigene Einzelhandelsnetz wurde dabei insbesondere durch die **Übernahme** von 115 bisher von Großhandelspartnern betriebenen Shop-in-Shops gestärkt. Auf diese Weise konnte unter anderem das Konzessionsmodell in Spanien, den USA und Deutschland ausgeweitet werden. Gleichzeitig setzte der Konzern seine Expansionsstrategie mittels 91 organischer **Neueröffnungen** im Berichtszeitraum fort. Dem gegenüber stehen 36 Schließungen im gleichen Zeitraum.

03|08 ANZAHL KONZERNEIGENER EINZELHANDELSGESCHÄFTE NACH REGIONEN

2013	Freistehende Geschäfte	Shop-in-Shops	Outlets	GESAMT
Europa	169	357	50	576
Amerika	83	78	39	200
Asien/Pazifik	119	91	24	234
GESAMT	371	526	113	1.010
2012				
Europa	149	276	44	469
Amerika	68	43	36	147
Asien/Pazifik	106	94	24	224
GESAMT	323	413	104	840

Stärkung des Konzessionsmodells in Spanien und Deutschland

Insbesondere in der Region **Europa** wurde das Einzelhandelsnetz mit der Übernahme von 68 bisher von Großhandelspartnern bewirtschafteter Shop-in-Shops sowie durch 50 organische Neueröffnungen weiter gestärkt. Dabei konnte der Konzern vor allem seine Präsenz in den Märkten Spanien und Deutschland ausbauen. Unter Berücksichtigung von 11 Schließungen ergibt sich ein Nettoanstieg um 107 auf nunmehr 576 eigene Einzelhandelsgeschäfte in der Region Europa (2012: 469).

Übernahmen und Neueröffnungen in der Region Amerika

Die Anzahl konzerneigener Einzelhandelsgeschäfte in der Region **Amerika** erhöhte sich im abgelaufenen Geschäftsjahr insbesondere aufgrund der Übernahme von 37 Shop-in-Shop-Einheiten eines US-amerikanischen Großhandelspartners. 5 Übernahmen freistehender Geschäfte sowie 15 organische Neueröffnungen im selben Zeitraum führten unter Berücksichtigung von 4 Schließungen zu einem Nettoanstieg von 53 auf insgesamt 200 eigene Einzelhandelsgeschäfte in dieser Region (2012: 147).

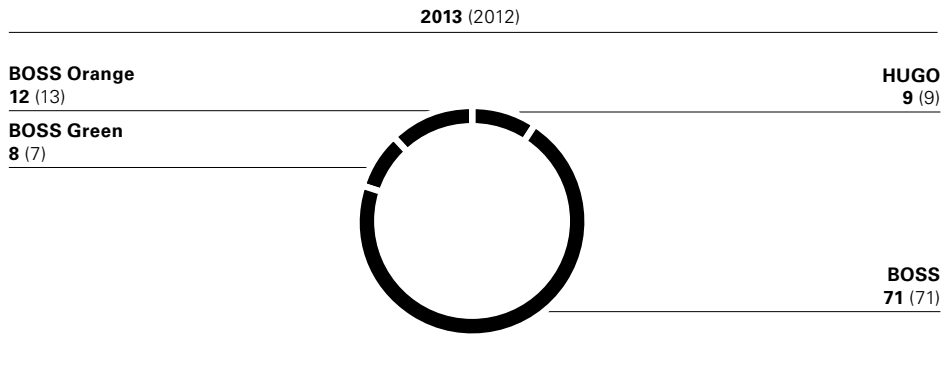
Eröffnung von Flagship Stores stärkt Markenpräsenz in asiatischen Metropolen

Im Zuge der Expansion in der Region **Asien/Pazifik** wurden im Geschäftsjahr 2013 26 neue sowie 5 übernommene Geschäfte dem Storeportfolio hinzugefügt. Die Markenpräsenz wurde hier insbesondere durch die Neueröffnung von Flagship Stores in den Metropolen Shanghai, Hongkong und Tokio gestärkt. Unter Berücksichtigung der Schließung von 21 meist kleineren Standorten ergibt sich ein Nettoanstieg von 10 auf nunmehr 234 eigene Einzelhandelsgeschäfte in dieser Region (2012: 224).

Zusätzlich werden weltweit rund 6.100 Verkaufspunkte von Großhandelspartnern entweder in separaten Stores und Shop-in-Shops oder aber im Multibrand-Umfeld bewirtschaftet. Somit können Kunden heute HUGO BOSS Produkte an insgesamt mehr als 7.100 Verkaufspunkten in 127 Ländern erwerben. → **Hauptstandorte/Weltweite Marktpräsenz**

UMSATZ NACH MARKEN

03|09 UMSATZ NACH MARKEN (in %)



Im Geschäftsjahr 2013 verzeichnete die Kernmarke **BOSS** ein Umsatzwachstum von 3 % im Vergleich zum Vorjahr. Die Marke **BOSS Green** konnte den Umsatz im selben Zeitraum um 14 % steigern. Die Umsätze der Marke **BOSS Orange** lagen mit 6 % unter dem Niveau des Vergleichszeitraums, wohingegen die Marke **HUGO** ein Umsatzwachstum von 11 % im Vorjahresvergleich aufwies.

Der Umsatz mit **Herrenmode** lag im Berichtszeitraum um 3 % über dem Niveau des Vorjahres und summierte sich auf 2.169 Mio. EUR (2012: 2.097 Mio. EUR). Dies entspricht einem Anteil am Gesamtumsatz von unverändert 89 % (2012: 89 %).

Der Umsatz mit **Damenmode** konnte überproportional um 5 % auf nunmehr 263 Mio. EUR gesteigert werden (2012: 249 Mio. EUR). Der Anteil der Damenmode am Gesamtumsatz belief sich wie im Vorjahr auf 11 %.

Der **Markenumsatz**, der mit HUGO BOSS Produkten weltweit erzielt wurde, lag im Geschäftsjahr 2013 mit 5.014 Mio. EUR aufgrund negativer Währungseffekte unter dem Wert des Vorjahres (2012: 5.077 Mio. EUR). Der Markenumsatz ergibt sich aus dem um Lizenzerträge bereinigten Konzernumsatz zuzüglich der Umsätze der HUGO BOSS Lizenzpartner, wobei sowohl diese als auch die Umsätze mit Großhandelspartnern auf Retailbasis hochgerechnet werden.

ENTWICKLUNG DER AUFTRAGSLAGE

HUGO BOSS richtet seine Vertriebsaktivitäten und sein Geschäftsmodell immer stärker auf den eigenen Einzelhandel aus, ohne den Großhandelskanal zu vernachlässigen. An die Stelle des in der Vergangenheit dominierenden Vorordergeschäfts treten heute verstärkt Umsatzanteile, die entweder durch konzerneigene Einzelhandelsgeschäfte oder aus dem Replenishment erzielt werden. Fortschreitende Integrationsprozesse entlang der Wertschöpfungskette, die stufenweise Rückführung der Komplexität sowie die kontinuierliche, absatzmarktbezogene Weiterentwicklung des Marken- und Kollektionsportfolios sind notwendig, um den veränderten Anforderungen der Kunden gerecht zu werden.

**Anteil des Order-
geschäfts am
Gesamtumsatz
bei 34 %**

HUGO BOSS bietet seinen Kunden inzwischen weltweit viermal im Jahr aktuelle Modedesigns an und steigert dabei gleichzeitig die Zahl monatlicher themenorientierter Lieferungen. Der **Anteil des klassischen Ordergeschäfts**, also des Verkaufs im Vorfeld bestellter Waren an Großhandelspartner, ist dabei im abgelaufenen Geschäftsjahr auf einen Umsatzanteil von 34 % (2012: 39 %) zurückgegangen. Demgegenüber kann vor allem trendunabhängige Ware von HUGO BOSS heute für die Handelspartner flexibel aus dem Replenishment bedient werden. Um angesichts dieser sich weiter verändernden Verkaufssituation auch zukünftig planbare Produktionsbedingungen zu ermöglichen, verlässt sich HUGO BOSS nicht nur auf den Ordereingang, sondern bezieht verstärkt Informationen aus den Vertriebsgesellschaften und konzerneigenen Einzelhandelsgeschäften in die Mengenplanung ein.

ERTRAGSLAGE

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

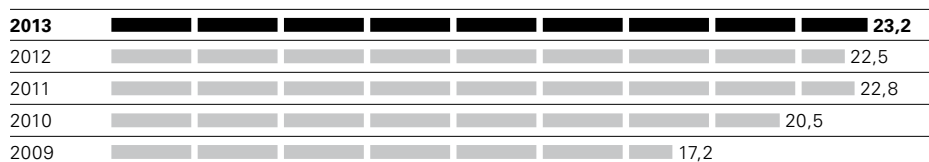
03|10 GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG (in Mio. EUR)

	2013	In % des Umsatzes	2012 ¹	In % des Umsatzes	Veränderung in %
Umsatzerlöse	2.432,1	100,0	2.345,9	100,0	4
Umsatzkosten	-852,5	-35,1	-901,8	-38,4	5
Rohhertrag	1.579,6	64,9	1.444,1	61,6	9
Vertriebs- und Marketing- aufwendungen	-891,6	-36,7	-791,9	-33,8	-13
Verwaltungsaufwendungen	-228,5	-9,4	-216,0	-9,2	-6
Sonstige betriebliche Aufwen- dungen und Erträge	-3,3	-0,1	-4,2	-0,2	21
EBIT	456,2	18,7	432,0	18,4	6
Zinsergebnis	-14,4	-0,6	-18,0	-0,8	20
Übrige Finanzposten	-8,3	-0,3	-5,8	-0,2	-43
Finanzergebnis	-22,7	-0,9	-23,8	-1,0	5
Ergebnis vor Ertragsteuern	433,5	17,8	408,2	17,4	6
Ertragsteuern	-100,1	-4,1	-97,6	-4,2	-3
Konzernergebnis	333,4	13,7	310,6	13,2	7
Davon entfallen auf:					
Anteilseigner des Mutter- unternehmens	329,0	13,5	306,5	13,0	7
Nicht beherrschende Anteile	4,4	0,2	4,1	0,2	7
Ergebnis je Aktie (in EUR)²	4,77		4,44		7
EBITDA	561,4	23,1	523,9	22,3	7
Sondereffekte	-3,3	-0,1	-4,2	-0,2	21
EBITDA vor Sondereffekten	564,7	23,2	528,1	22,5	7
Ertragsteuerquote in %	23		24		

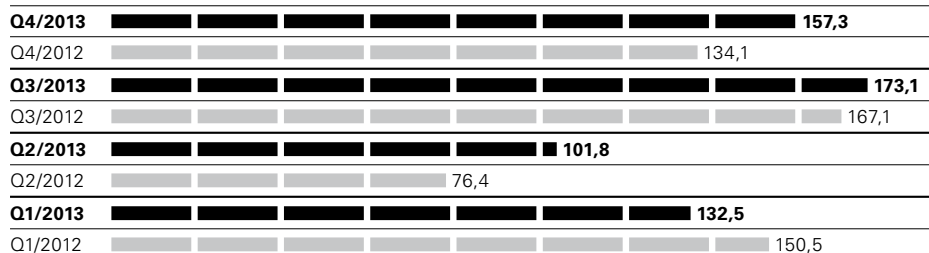
¹ Einige dargestellte Beträge weichen aufgrund vorgenommener Änderungen der Rechnungslegungsmethode und Korrekturen von den in Vorjahren berichteten Werten ab (zu Einzelheiten siehe Konzernanhang, Änderung der Rechnungslegungsmethode/Korrekturen, S. 170 ff.).

² Verwässertes und unverwässertes Ergebnis je Aktie.

03|12 BEREINIGTE EBITDA-MARGE (in %)



03|13 EBITDA VOR SONDEREFFEKTEN NACH QUARTALEN (in Mio. EUR)



Anstieg der bereinigten EBITDA-Marge auf 23,2%

Die interne Steuerungsgröße **EBITDA vor Sondereffekten** erhöhte sich gegenüber dem Vorjahr um 7 % auf 565 Mio. EUR (2012: 528 Mio. EUR). Die bereinigte EBITDA-Marge lag mit 23,2 % um 70 Basispunkte über dem Vorjahresniveau (2012: 22,5 %).

Die **Abschreibungen** lagen mit 105 Mio. EUR um 14 % über dem Niveau des Vorjahres (2012: 92 Mio. EUR). Hauptgrund hierfür war eine höhere Anlagenintensität durch Investitionen in den konzerneigenen Einzelhandel. → **Konzernanhang, Textziffer 11**, → **Konzernanhang, Textziffer 12**

Das **Ergebnis der betrieblichen Geschäftstätigkeit (EBIT)** lag zum Ende des Geschäftsjahres 2013 mit 456 Mio. EUR um 6 % über dem Vorjahresniveau (2012: 432 Mio. EUR). Höhere Vertriebsaufwendungen wurden durch die Steigerung des Rohertrags teilweise kompensiert.

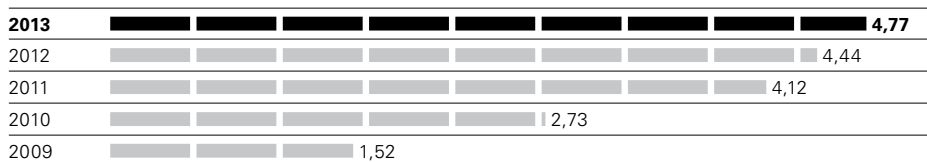
Das **Finanzergebnis** als Nettoaufwand der beiden Posten Zinsergebnis und übriges Finanzergebnis verringerte sich im Geschäftsjahr 2013 um 1 Mio. EUR auf 23 Mio. EUR (2012: 24 Mio. EUR). Der Nettozinsaufwand verringerte sich aufgrund einer geringeren Verschuldung in Folge der Refinanzierung und eines niedrigen Zinsniveaus deutlich um 20 % auf 14 Mio. EUR (2012: 18 Mio. EUR). Die übrigen Finanzposten summierten sich auf einen Nettoaufwand von 8 Mio. EUR und lagen insbesondere aufgrund negativer Wechselkurseffekte um 2 Mio. EUR über dem Niveau des Vorjahres (2012: Nettoaufwand von 6 Mio. EUR). → **Konzernanhang, Textziffer 6**

Das **Ergebnis vor Steuern** lag mit 433 Mio. EUR 6 % über dem Vorjahresniveau (2012: 408 Mio. EUR). Mit 23 % lag die **Konzernsteuerquote** einen Prozentpunkt unter dem Niveau des Vorjahres (2012: 24 %). Eine regionale Verschiebung der Ergebnisanteile in- und ausländischer Gesellschaften des HUGO BOSS Konzerns, verbunden mit international geringfügig sinkenden Unternehmenssteuersätzen, führte zur Verminderung der effektiven Konzernsteuerquote.

Das **Konzernergebnis** lag im abgelaufenen Geschäftsjahr mit 333 Mio. EUR 7 % über dem Wert des Vorjahres (2012: 311 Mio. EUR). Der auf Anteilseigner entfallende Konzerngewinn stieg ebenfalls um 7 % auf 329 Mio. EUR (2012: 307 Mio. EUR). Der Ergebnisanteil anderer Gesellschafter lag wie im Vorjahr bei 4 Mio. EUR (2012: 4 Mio. EUR) und bezieht sich im Wesentlichen auf den 40%-Anteil der Rainbow Gruppe an den „Joint-Venture“-Gesellschaften in China.

**Anstieg des Konzern-
ergebnisses um 7%**

03|14 ERGEBNIS JE AKTIE (in EUR)

2013		4,77
2012		4,44
2011		4,12
2010		2,73
2009		1,52

Das Ergebnis je Aktie verbesserte sich im Vergleich zum Vorjahr um 7 % auf 4,77 EUR (2012: 4,44 EUR).

DIVIDENDE UND ERGEBNISVERWENDUNG

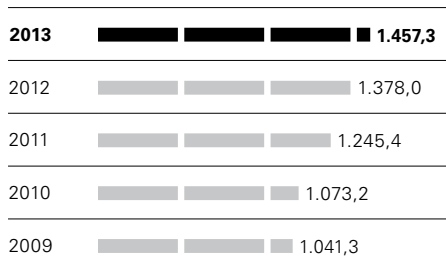
Das Geschäftsjahr 2013 der HUGO BOSS AG schloss mit einem Jahresüberschuss von 211 Mio. EUR ab (2012: 288 Mio. EUR). Der Bilanzgewinn betrug nach Entnahme aus den Gewinnrücklagen 235 Mio. EUR (2012: 220 Mio. EUR). Vor dem Hintergrund einer **ertragsorientierten Ausschüttungspolitik** werden Aufsichtsrat und Vorstand der Hauptversammlung vorschlagen, eine **Dividende von 3,34 EUR** je Aktie (2012: 3,12 EUR je Aktie) für das Geschäftsjahr 2013 auszuschütten. Dies entspricht einem Betrag von 231 Mio. EUR (2012: 215 Mio. EUR). Des Weiteren wird der Hauptversammlung vorgeschlagen, den auf eigene Anteile entfallenden Dividendenbetrag in Höhe von 5 Mio. EUR auf neue Rechnung vorzutragen (2012: 4 Mio. EUR).

ERGEBNISENTWICKLUNG DER GESCHÄFTSSEGMENTE

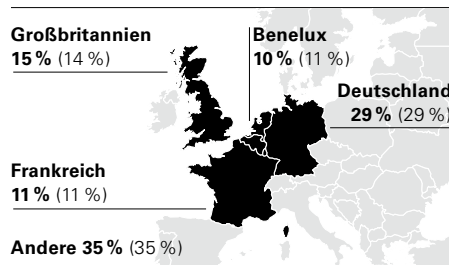
Im Geschäftsjahr 2013 erzielte HUGO BOSS in allen vier Segmenten währungsbereinigte Umsatzzuwächse und konnte dadurch seine Marktposition in der Premium- und Luxusgüterbranche weiter ausbauen. Die Umsatz- und Ergebnisentwicklung der Geschäftssegmente profitierte dabei insbesondere vom Umsatzwachstum im konzerneigenen Einzelhandel.

EUROPA

03|15 UMSATZ EUROPA
(in Mio. EUR)



03|16 UMSATZANTEILE EUROPA 2013
(2012)



Der **Umsatz** in der **Region Europa** inklusive Naher Osten und Afrika konnte im Geschäftsjahr 2013 in Berichtswährung um 6 % auf 1.457 Mio. EUR gesteigert werden (2012: 1.378 Mio. EUR). Dies entspricht einem Anstieg in lokalen Währungen von 7 %.

Deutlicher Umsatzanstieg im konzerneigenen Einzelhandel kompensiert rückläufiges Großhandelsgeschäft

Der Umsatz in **Deutschland** lag mit 417 Mio. EUR 4 % über dem Niveau des Vorjahres (2012: 401 Mio. EUR). Die Übernahme bisher durch Großhandelspartner betriebener Verkaufsf lächen unterstützte die positive Entwicklung des konzerneigenen Einzelhandels. Das Großhandelsgeschäft verzeichnete entsprechend einen leichten Rückgang. Auch in **Großbritannien** und **Frankreich** kompensierten zweistellige Umsatzzuwächse im konzerneigenen Einzelhandel den Rückgang der mit Großhandelspartnern erzielten Umsätze. So lag der Umsatz in Großbritannien in Berichtswährung mit 215 Mio. EUR um 9 % über dem Wert der Vorperiode (2012: 197 Mio. EUR). In lokaler Währung entspricht dies einem Umsatzanstieg von 14 %. In Frankreich lag der Umsatz mit 166 Mio. EUR um 13 % über dem Vorjahresniveau (2012: 147 Mio. EUR). Bedingt durch ein schwieriges Marktumfeld in den Niederlanden lagen die Umsätze in den **Beneluxstaaten** mit 153 Mio. EUR um 3 % unter dem Niveau des Vergleichszeitraums (2012: 157 Mio. EUR). Der konzerneigene

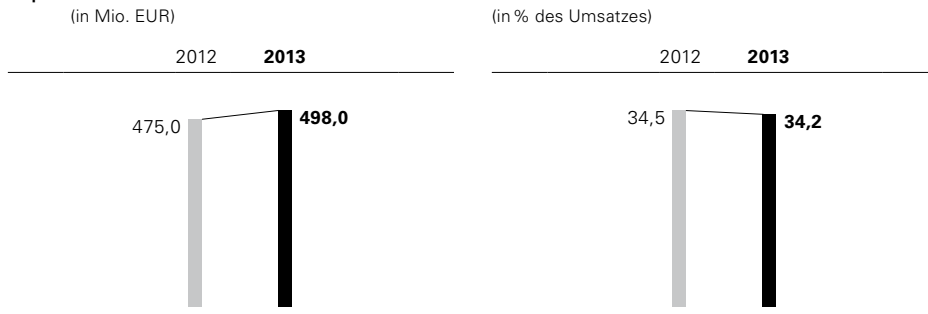
Einzelhandel entwickelte sich im abgelaufenen Geschäftsjahr jedoch auch in diesem Markt positiv. Gestützt durch eine robuste Branchenentwicklung in **Osteuropa** stiegen die Umsätze des Konzerns auf diesem Absatzmarkt in Berichts- wie auch in lokalen Währungen um 8 % und summierten sich auf 94 Mio. EUR (2012: 87 Mio. EUR).

Trotz des schwierigen Marktumfelds in **Südeuropa** konnte HUGO BOSS im Geschäftsjahr 2013 Umsatzzuwächse sowohl in **Italien** als auch auf der **Iberischen Halbinsel** erzielen. Unterstützt durch die Übernahme diverser Shop-in-Shop-Einheiten stiegen die Umsätze auf der Iberischen Halbinsel um 9 % auf 95 Mio. EUR (2012: 87 Mio. EUR). In Italien konnte ein Umsatzanstieg von 3 % auf 50 Mio. EUR (2012: 49 Mio. EUR) verzeichnet werden.

**Umsatzentwicklung
trotz schwierigem Markt-
umfeld in Südeuropa**

Die Umsätze im **konzerneigenen Einzelhandel** konnten in der Region Europa im abgelaufenen Geschäftsjahr um 23 % auf 747 Mio. EUR gesteigert werden (2012: 610 Mio. EUR). Dies entspricht einem Anstieg von 24 % in lokalen Währungen. Damit lagen die in Europa über den konzerneigenen Einzelhandel erzielten Umsätze erstmalig über denen des Großhandelskanals. Der Umsatz mit Kunden des **Großhandels** verringerte sich in Berichtswährung um 8 % auf 710 Mio. EUR (2012: 768 Mio. EUR). In lokalen Währungen ging der Umsatz hier um 7 % zurück. Wesentlichen Einfluss auf diese Entwicklung hatten hierbei das weiterhin anspruchsvolle Marktumfeld sowie Übernahmen bisher durch Großhandelspartner geführter Verkaufsflächen. Letztere bewirkten eine Umsatzverschiebung vom Großhandelsgeschäft hin zum konzerneigenen Einzelhandel.

03|17 ERGEBNISENTWICKLUNG EUROPA¹



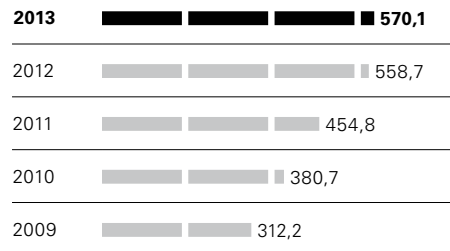
¹ Einige dargestellte Beträge weichen aufgrund vorgenommener Änderungen der Rechnungslegungsmethode und Korrekturen von den in Vorjahren berichteten Werten ab (zu Einzelheiten siehe Konzernanhang, Änderung der Rechnungslegungsmethode/Korrekturen, S. 170 ff.).

Das **Segmentergebnis** der Region Europa lag mit 498 Mio. EUR um 5 % über dem Niveau des Vorjahres (2012: 475 Mio. EUR). Die Rohertragsmarge konnte aufgrund des weiteren Ausbaus des konzerneigenen Einzelhandels sowie einer konsequenten Preispolitik gesteigert werden. Die damit verbundenen höheren Vertriebs- und Marketingaufwendungen wie auch die Ausgaben für die Stärkung der lokalen Organisationsstrukturen konnten nicht vollständig kompensiert werden. Die bereinigte EBITDA-Marge verringerte sich leicht auf 34,2 % (2012: 34,5 %).

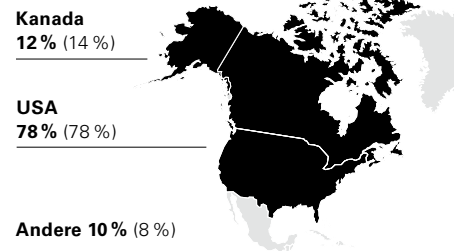
**Segmentergebnis
über Vorjahresniveau
aufgrund Steigerung
der Rohertragsmarge**

AMERIKA

03|18 UMSATZ AMERIKA (in Mio. EUR)



03|19 UMSATZANTEILE AMERIKA 2013 (2012)



In der **Region Amerika** stieg der **Umsatz** in Berichtswährung um 2 % im Vergleich zum Vorjahr auf 570 Mio. EUR (2012: 559 Mio. EUR). In lokalen Währungen entspricht dies einem Umsatzzuwachs von 6 %.

In den **USA** erhöhte sich der Umsatz in Berichtswährung um 3 % auf 447 Mio. EUR (2012: 434 Mio. EUR). In lokaler Währung konnte ein Umsatzwachstum von 6 % verzeichnet werden. Umsatzsteigerungen auf bestehenden Einzelhandelsflächen, Übernahmen bisher von Großhandelspartnern betriebener Shop-in-Shops sowie gezielte Neueröffnungen führten im Berichtszeitraum zu einem zweistelligen Umsatzwachstum im konzerneigenen Einzelhandel.

Deutliches Umsatzwachstum in Mittel- und Südamerika

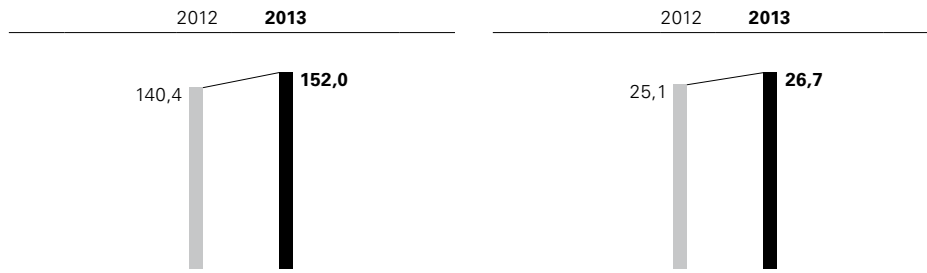
Die Umsätze in **Kanada** lagen in Berichtswährung mit 68 Mio. EUR 10 % unter dem Niveau des Vorjahreszeitraums (2012: 76 Mio. EUR). Aufgrund des herausfordernden Marktumfelds, insbesondere im Großhandelskanal, sank der Umsatz währungsbereinigt um 5 %. In **Mittel- und Südamerika** konnten die Umsätze um 12 % in Berichtswährung auf 55 Mio. EUR (2012: 49 Mio. EUR) gesteigert werden. Trotz einer Verlangsamung des Wirtschaftswachstums in dieser Region konnte hier ein währungsbereinigtes Umsatzwachstum von 16 % erzielt werden.

Der Umsatz im **konzerneigenen Einzelhandel** konnte im Geschäftsjahr 2013 um 12 % gesteigert werden und belief sich auf 293 Mio. EUR (2012: 260 Mio. EUR). Dies entspricht einem währungsbereinigten Anstieg von 17 %. Alle Märkte der Region trugen zu dieser Entwicklung bei. Im **Großhandelskanal** wurden im gleichen Zeitraum 277 Mio. EUR umgesetzt (2012: 299 Mio. EUR). Der Umsatz in diesem Absatzkanal sank somit in Konzernwährung um 7 %, in lokalen Währungen um 4 %. Übernahmen bisher durch Großhandelspartner geführter Verkaufsflächen insbesondere in den USA bewirkten eine Umsatzverschiebung vom Großhandelsgeschäft hin zum konzerneigenen Einzelhandel.

03|20 ERGEBNISENTWICKLUNG AMERIKA¹

(in Mio. EUR)

(in % des Umsatzes)



¹ Einige dargestellte Beträge weichen aufgrund vorgenommener Änderungen der Rechnungslegungsmethode und Korrekturen von den in Vorjahren berichteten Werten ab (zu Einzelheiten siehe Konzernanhang, Änderung der Rechnungslegungsmethode/Korrekturen, S. 170 ff.).

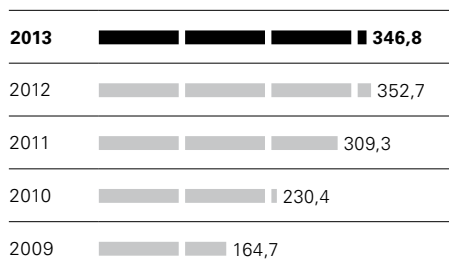
Das **Segmentergebnis** der Region Amerika lag mit 152 Mio. EUR 8 % über dem Vorjahresniveau (2012: 140 Mio. EUR). Aufgrund der weiteren Expansion des konzerneigenen Einzelhandels und einer konsequenten Preispolitik konnte die Rohertragsmarge weiter gesteigert werden. Der leicht überproportionale Anstieg der Fixkosten, insbesondere aufgrund der Expansion des konzerneigenen Einzelhandels, konnte durch die Verbesserung in der Rohertragsmarge nahezu vollständig kompensiert werden. Die bereinigte EBITDA-Marge lag in dieser Region mit 26,7 % über der des Vorjahres mit 25,1 %.

Überproportionaler Anstieg des Segmentergebnisses der Region Amerika

ASIEN/PAZIFIK

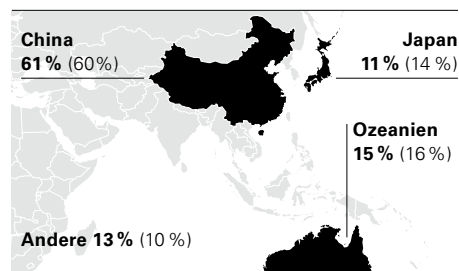
03|21 UMSATZ ASIEN/PAZIFIK

(in Mio. EUR)



03|22 UMSATZANTEILE ASIEN/PAZIFIK

2013 (2012)



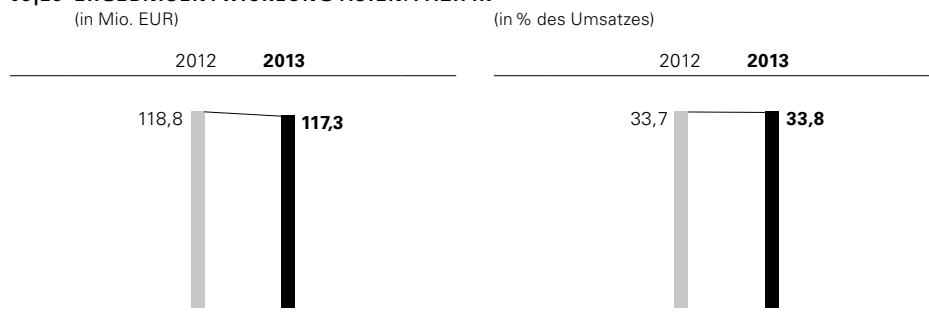
Im Geschäftsjahr 2013 lag der **Umsatz** in der **Region Asien/Pazifik** in Berichtswährung mit 347 Mio. EUR um 2 % unter dem Vorjahresniveau (2012: 353 Mio. EUR). In lokalen Währungen erhöhte sich der Umsatz hingegen um 4 %.

**Währungsbereinigte
Umsatzsteigerung in allen
Märkten der Region**

Die Umsätze in **China** lagen mit 211 Mio. EUR auf dem Niveau des Vorjahres (2012: 211 Mio. EUR). Der währungsbereinigte Umsatzanstieg betrug 2 %. Das weiterhin schwierige Einzelhandelsumfeld belastete hier die Umsatzentwicklung. In **Ozeanien** lag der Umsatz mit 53 Mio. EUR um 5 % unter dem Niveau des Vorjahres (2012: 56 Mio. EUR). Trotz des anhaltend herausfordernden Marktumfelds konnte währungsbereinigt ein Umsatzanstieg von 6 % verzeichnet werden. Der Umsatz in **Japan** lag mit 39 Mio. EUR 18 % unter dem Niveau des Vorjahres (2012: 48 Mio. EUR). Diese Entwicklung ist maßgeblich durch die Abwertung des japanischen Yen gegenüber dem Euro beeinflusst. Währungsbereinigt ergibt sich hier ein Umsatzanstieg von 3 % gegenüber dem Vorjahreswert.

In Berichtswährung verzeichnete die Region Asien/Pazifik einen leichten Umsatzrückgang im **konzerneigenen Einzelhandel** von 2 % auf 274 Mio. EUR (2012: 280 Mio. EUR). In lokalen Währungen hingegen stiegen die Umsätze dieses Vertriebskanals um 4 % gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Der Umsatz mit Kunden des **Großhandels** lag in Konzernwährung mit 72 Mio. EUR um 1 % unter dem Vorjahresniveau (2012: 73 Mio. EUR). Währungsbereinigt lag der Umsatz dieses Vertriebskanals hingegen 3 % über dem Niveau des Vorjahres.

03|23 ERGEBNISENTWICKLUNG ASIEN/PAZIFIK¹



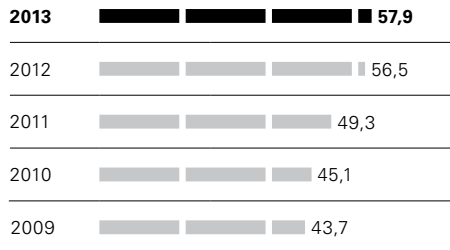
¹ Einige dargestellte Beträge weichen aufgrund vorgenommener Änderungen der Rechnungslegungsmethode und Korrekturen von den in Vorjahren berichteten Werten ab (zu Einzelheiten siehe Konzernanhang, Änderung der Rechnungslegungsmethode/Korrekturen, S. 170 ff.).

**Segmentergebnis
leicht unter
Vorjahresniveau**

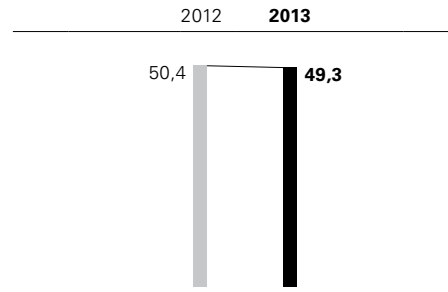
Das **Segmentergebnis** der Region Asien/Pazifik lag mit 117 Mio. EUR leicht unter Vorjahresniveau (2012: 119 Mio. EUR). Der durch die Expansion des konzerneigenen Einzelhandels bedingte Anstieg der Fixkosten konnte durch die Verbesserung der Rohertragsmarge vollständig kompensiert werden. Die bereinigte EBITDA-Marge in dieser Region lag mit 33,8 % leicht über dem Vorjahresniveau (2012: 33,7 %).

LIZENZEN

03|24 UMSATZ LIZENZEN (in Mio. EUR)



03|25 ERGEBNISENTWICKLUNG LIZENZEN (in Mio. EUR)



Das **Lizenzgeschäft** entwickelte sich im Geschäftsjahr 2013 positiv. Die von Partnern hergestellten Produkte umfassen unter anderem Düfte, Brillen und Uhren. Der Umsatz mit externen Lizenznehmern stieg gegenüber dem Vorjahr um 2 % auf 58 Mio. EUR (2012: 57 Mio. EUR). So konnte insbesondere bei den Lizenzeinnahmen für Brillen eine zweistellige Wachstumsrate verzeichnet werden. Die Lizenzeinnahmen für Düfte wiesen eine im Vergleich zum Vorjahr stabile Entwicklung auf.

Lizenzgeschäft entwickelte sich weiterhin positiv

Das **Ergebnis des Segments** Lizenzen lag mit 49 Mio. EUR um 2 % unter dem Niveau des Vorjahres (2012: 50 Mio. EUR). Dies ist auf einen im Vorjahr enthaltenen sonstigen Ertrag zurückzuführen, der durch den Verkauf der Markenrechte am Duft „Baldessarini“ erzielt wurde.

VERMÖGENS- UND FINANZLAGE

Die bilanziellen Kennzahlen des Konzerns entwickelten sich im abgelaufenen Geschäftsjahr positiv. So konnte eine neue Bestmarke bei der Effizienz des kurzfristigen Kapitaleinsatzes, definiert als Verhältnis von kurzfristigem operativen Nettovermögen zum Umsatz, erreicht werden. Der Free Cashflow erhöhte sich im abgelaufenen Geschäftsjahr auf 230 Mio. EUR. Mit einem Wert von 185 Mio. EUR lagen die Investitionen deutlich über dem Vorjahreswert. Trotz höherer Investitionen konnte die Nettoverschuldung auf 57 Mio. EUR verringert werden.

BILANZSTRUKTUR UND BILANZKENNZAHLEN

**Entkonsolidierung
der Distributions-
zentrum Vermietungs-
gesellschaft mbH & Co.
Objekt HUGO BOSS
Filderstadt KG**

Zum Ende des ersten Halbjahres 2013 wurde die Gesellschaft 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. → **Konzernanhang, Textziffer 5 → Konsolidierungskreis**

Die **Bilanzsumme** sank zum Ende des Geschäftsjahres 2013 um 5 % auf 1.501 Mio. EUR (31. Dezember 2012: 1.577 Mio. EUR). Verantwortlich hierfür war im Wesentlichen die Rückführung von Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten. Auf der Aktivseite spiegelt sich dies in einer Reduzierung des Zahlungsmittelbestands wider. Diese Entwicklung glich einen im Vergleich zum Ende des Vorjahres leicht höheren Vorrats- und Forderungsbestand mehr als aus.

03|26 BILANZSTRUKTUR ZUM 31. DEZEMBER (in %)

AKTIVA	2012 ¹	2013
Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	31	34
Vorräte	27	29
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	14	15
Sonstige Vermögenswerte	12	14
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	16	8
GESAMT	100	100
AKTIVA (in Mio. EUR)	1.577,2	1.501,3

¹ Einige dargestellte Beträge weichen aufgrund vorgenommener Änderungen der Rechnungslegungsmethode und Korrekturen von den in Vorjahren berichteten Werten ab (zu Einzelheiten siehe Konzernanhang, Änderung der Rechnungslegungsmethode/Korrekturen, S. 170 ff.).

Der **Anteil der kurzfristigen Vermögenswerte** verringerte sich im Vergleich zum Vorjahr auf 59 % (31. Dezember 2012: 63 %). Der **Anteil der langfristigen Aktiva** stieg entsprechend von 37 % im Vorjahr auf 41 % zum 31. Dezember 2013. Diese Entwicklung ist im Wesentlichen durch einen gesunkenen Zahlungsmittelbestand infolge der zurückgeführten Verschuldung getrieben.

03|27 BILANZSTRUKTUR ZUM 31. DEZEMBER (in %)

PASSIVA	2012 ¹	2013
Eigenkapital	40	49
Rückstellungen und latente Steuern	10	11
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	15	16
Sonstige Verbindlichkeiten	10	12
Finanzverbindlichkeiten	25	12
GESAMT	100	100
PASSIVA (in Mio. EUR)	1.577,2	1.501,3

¹ Einige dargestellte Beträge weichen aufgrund vorgenommener Änderungen der Rechnungslegungsmethode und Korrekturen von den in Vorjahren berichteten Werten ab (zu Einzelheiten siehe Konzernanhang, Änderung der Rechnungslegungsmethode/Korrekturen, S. 170 ff.).

! Für absolute Zahlen siehe Konzernbilanz, S. 145

Auf der **Passivseite** verringerte sich der Anteil der Finanzverbindlichkeiten zum Bilanzstichtag deutlich von 25 % im Vorjahr auf 12 %. Diese Entwicklung ist auf die Refinanzierung der syndizierten Kreditlinie und eine in diesem Zusammenhang geringere Inanspruchnahme des Kreditrahmens zurückzuführen. Die **Eigenkapitalquote** stieg zum Bilanzstichtag auf 49 % (31. Dezember 2012: 40 %).

VERMÖGENSLAGE

Auf der Aktivseite stieg das **Anlagevermögen** zum Ende des Berichtszeitraums um 2 % auf 508 Mio. EUR (31. Dezember 2012: 500 Mio. EUR). Investitionen in den weiteren Ausbau und die Modernisierung des konzerneigenen Einzelhandels sowie in die Erweiterung der Verwaltungskapazitäten 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.

Investitionen in Verwaltungs- und Vertriebskapazitäten bedingen Anstieg des Anlagevermögens

03|30 VERBINDLICHKEITEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN ZUM 31. DEZEMBER
(in Mio. EUR)

2013	235,3
2012	227,6
2011	225,1
2010	188,0
2009	150,5

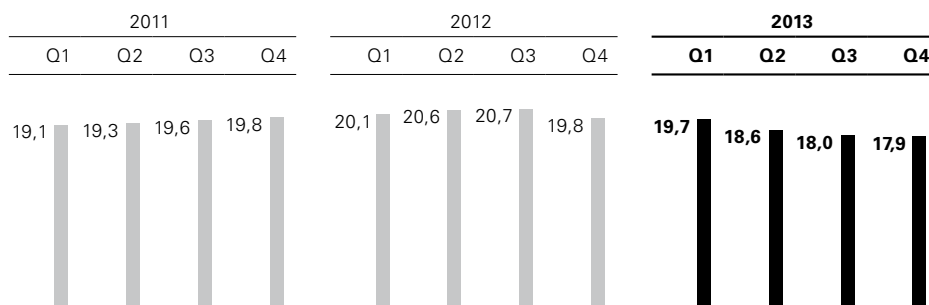
Die **Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen** erhöhten sich im Vergleich zum Vorjahr volumenbedingt um 3 % auf 235 Mio. EUR (31. Dezember 2012: 228 Mio. EUR). Währungsbereinigt entspricht dies einem Anstieg von 4 %.

Leicht höhere Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen

Die Summe der **kurz- und langfristigen Finanzverbindlichkeiten** verringerte sich zum Bilanzstichtag um 55 % auf 179 Mio. EUR (31. Dezember 2012: 395 Mio. EUR). Wesentlicher Treiber dieser Entwicklung ist die geringere Inanspruchnahme des refinanzierten Konsortialkredits gegenüber dem Vorjahr in Höhe von 111 Mio. EUR (31. Dezember 2012: 300 Mio. EUR). Neben den in Anspruch genommenen Tranchen des Konsortialkredits enthalten die Finanzverbindlichkeiten negative Marktwerte von Zins- und Währungssicherungsgeschäften in Höhe von insgesamt 3 Mio. EUR (31. Dezember 2012: 10 Mio. EUR).

Die **sonstigen Verbindlichkeiten** erhöhten sich gegenüber dem Vorjahr um 11 % auf 176 Mio. EUR (31. Dezember 2012: 158 Mio. EUR).

03|31 KURZFRISTIGES OPERATIVES NETTOVERMÖGEN¹ (in % des Umsatzes)



¹ Einige dargestellte Beträge weichen aufgrund vorgenommener Änderungen der Rechnungslegungsmethode und Korrekturen von den in Vorjahren berichteten Werten ab (zu Einzelheiten siehe Konzernanhang, Änderung der Rechnungslegungsmethode/Korrekturen, S. 170 ff.).

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 ein.

Im Vergleich zum Vorjahr erhöhte sich das kurzfristige operative Nettovermögen um 6 % auf 432 Mio. EUR (31. Dezember 2012: 408 Mio. EUR). Der Anstieg der Vorräte und Forderungen aus Lieferungen und Leistungen konnte durch den Anstieg der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen nur teilweise kompensiert werden.

Effizienz des kurzfristigen Kapitaleinsatzes auf Rekordniveau

Der gleitende 12-Monats-Durchschnitt des **kurzfristigen operativen Nettovermögens im Verhältnis zum Umsatz** lag mit 17,9 % deutlich unter dem Niveau des Vorjahres (2012: 19,8 %). Die Effizienz des kurzfristigen Kapitaleinsatzes konnte somit auf ein Rekordniveau gesteigert werden. Diese positive Entwicklung ist insbesondere auf wirksame Maßnahmen zur Reduzierung des Vorratsvermögens zurückzuführen.

FINANZLAGE

FINANZMANAGEMENT UND FINANZIERUNGSGRUNDSÄTZE

Das wichtigste Ziel des **Finanzmanagements** von HUGO BOSS ist die Sicherstellung ausreichender Liquiditätsreserven bei gleichzeitiger Minimierung der Finanzaufwendungen des Konzerns. So soll garantiert werden, dass der Konzern Zahlungsverpflichtungen jederzeit nachkommen und ausreichend Liquidität für das weitere Unternehmenswachstum zur Verfügung stellen kann. → **Risiko- und Chancenbericht, Finanzierungs- und Liquiditätsrisiken**

Zentrale Bündelung des weltweiten Finanzmanagements

Die konzernweite Liquiditätssteuerung und die Überwachung der finanziellen Risiken werden zentral in der Treasury-Abteilung der HUGO BOSS AG gebündelt. Dem **weltweiten Finanzmanagement** liegen konzerneinheitliche Grundsätze und Richtlinien zugrunde. Auf Ebene der Tochtergesellschaften verantworten die Finanzleiter die Einhaltung der Treasury-Richtlinien.

Das **externe Finanzierungsvolumen** des HUGO BOSS Konzerns wird im Wesentlichen über die HUGO BOSS International B.V. aufgenommen. Damit wird der Finanzierungsbedarf der Konzerngesellschaften weitestgehend gedeckt. Nur in Einzelfällen nehmen die HUGO BOSS Gesellschaften Fremdkapital direkt auf, etwa wenn die Nutzung lokaler Kredit- und Kapitalmärkte wirtschaftlich vorteilhaft ist. Gehen die Konzerngesellschaften direkt externe Kreditgeschäfte ein, geben je nach Anforderung die HUGO BOSS AG oder die HUGO BOSS International B.V. Garantien oder Patronatserklärungen ab.

Die wichtigste Liquiditätsquelle des Konzerns stellen dabei die Mittelzuflüsse aus der operativen Geschäftstätigkeit der einzelnen Konzerngesellschaften dar. Grundlage für die Liquiditätsprognose sind eine dreijährige Finanzplanung sowie eine ergänzende Liquiditätsplanung auf rollierender monatlicher Basis mit einem einjährigen Planungshorizont, die von allen Konzerngesellschaften über ein **zentrales Finanzberichtssystem** erstellt wird. Damit ist der HUGO BOSS Konzern jederzeit in der Lage, den Finanzstatus sowie die künftige Entwicklung der liquiden Mittel zu überwachen und gegebenenfalls Steuerungsmaßnahmen abzuleiten.

Im täglichen Liquiditätsmanagement werden mithilfe effizienter **Cash-Management-Systeme** Liquiditätsüberschüsse einzelner Konzernunternehmen genutzt, um den Finanzbedarf anderer zu decken (Cash-Pooling). Durch diesen konzerninternen Finanzausgleich wird der externe Finanzierungsbedarf reduziert und Nettozinsaufwendungen optimiert.

FINANZIERUNG

Bei der **Auswahl der Finanzierungsinstrumente** werden Marktkapazität, Finanzierungskosten, Investorendiversifikation, Flexibilität, Kreditauflagen und Fälligkeiten berücksichtigt.

→ **Konzernanhang, Textziffer 26** → **Konzernanhang, Textziffer 29**

Der Konzern hat die **finanzielle Flexibilität** durch die Refinanzierung der im Mai 2013 ausgelaufenen syndizierten Kreditlinie langfristig sichergestellt. Ein Bankenkonsortium unter Führung der DZ Bank, der Landesbank Baden-Württemberg sowie der Unicredit AG gewährte den neuen syndizierten Kredit in Höhe von 450 Mio. EUR. Er besteht aus einer festen Tranche in Höhe von 100 Mio. EUR und einer revolvingen Tranche von 350 Mio. EUR. Zum Bilanzstichtag war neben der festen Tranche die revolvingende Tranche in Höhe von 11 Mio. EUR in Anspruch genommen.

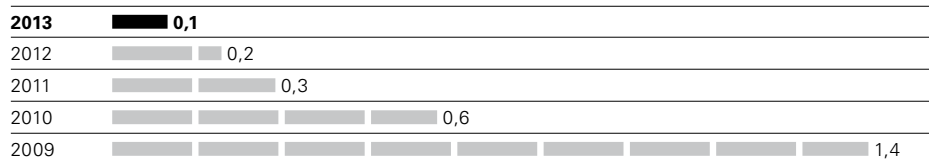
**Konsortialkredit
sichert langfristig finanzielle Flexibilität**

In ihrer Funktion als „In-House-Bank“ hat die HUGO BOSS International B.V. diese Mittel über konzerninterne Darlehen an Konzerngesellschaften mit erhöhtem Finanzierungsbedarf zur Verfügung gestellt. Diese Darlehen werden in der Landeswährung der jeweiligen Vertriebsgesellschaft begeben und haben größtenteils den Charakter eines Kontokorrentkredits. Zur Absicherung des dadurch entstehenden Fremdwährungsrisikos bei der HUGO BOSS International B.V. wurden für die wesentlichen Währungen Devisentermingeschäfte kontrahiert. Darüber hinaus ermöglichen Abzweiglinien der revolvingen Tranche, Kreditziehungen in US-Dollar und britischem Pfund vorzunehmen. Zur weiteren Liquiditätssicherung verfügt der Konzern über bilaterale Kreditlinien im Gesamtvolumen von 111 Mio. EUR, von denen zum 31. Dezember 2013 69 Mio. EUR beansprucht wurden. Außer über die ungenutzten Kreditlinien in Höhe von 382 Mio. EUR verfügt der Konzern zum Bilanzstichtag über 119 Mio. EUR liquide Mittel, von denen 25 Mio. EUR auf Termingeldkonten mit einer Laufzeit von bis zu drei Monaten angelegt sind.

FINANZIERUNGSKONDITIONEN

Der **Konsortialkreditvertrag** enthält eine marktübliche Vereinbarung zur Einhaltung der Kennziffer (Covenant) der Finanzierungsstärke, die als Verhältnis von Nettoverschuldung zu operativem Gewinn (EBITDA vor Sondereffekten) definiert ist. → **Konzernanhang, Textziffer 26**

03|32 FINANZIERUNGSSTÄRKE ZUM 31. DEZEMBER¹



¹ Nettoverschuldung/EBITDA vor Sondereffekten.

Zum 31. Dezember 2013 lag HUGO BOSS hier wie bereits in den vorangegangenen Geschäftsjahren deutlich über dem geforderten Mindestwert. Durch die positive Entwicklung des operativen Gewinns und die verbesserte Nettoverschuldung hat sich die Finanzierungsstärke im Vergleich zum Vorjahr abermals verbessert. Zum Bilanzstichtag konnte die Kennzahl von 0,2 im Vorjahr auf 0,1 reduziert werden.

**Weitere Verbesserung
der Finanzierungsstärke**

Die **Finanzverbindlichkeiten** des HUGO BOSS Konzerns sind größtenteils variabel verzinslich und unterliegen zum überwiegenden Teil einer kurzfristigen Zinsbindung. Von den variabel verzinsten Finanzverbindlichkeiten in Höhe von 134 Mio. EUR waren zum 31. Dezember 2013 rund 112 Mio. EUR durch Payer-Swaps gegen einen Zinsanstieg gesichert. Weitere fest verzinsliche Darlehen unterliegen keinem Zinsänderungsrisiko. → **Konzernanhang, Textziffer 26**

AUSSERBILANZIELLE FINANZIERUNGSTRUMENTE

Ergänzt wird die Finanzierung durch Operating-Leasing-Verträge für konzerneigene Einzelhandelsstandorte sowie für Logistik- und Verwaltungsimmobilien. → **Konzernanhang, Textziffer 32**

KAPITALFLUSSRECHNUNG

03|33 FREE CASHFLOW (in Mio. EUR)

2013	230,0
2012	220,6
2011	194,9
2010	246,3
2009	299,5

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

Mittelzufluss aus betrieblicher Tätigkeit über dem Niveau des Vorjahres

Der **Mittelzufluss aus betrieblicher Tätigkeit** lag mit 416 Mio. EUR über dem Niveau des Vorjahres (2012: 392 Mio. EUR). Diese Entwicklung war im Wesentlichen durch das höhere Konzernergebnis geprägt. Ein geringerer Mittelabfluss aus der Veränderung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie ein erhöhter Mittelzufluss aus der Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen wirkten sich ebenfalls positiv aus. Der aus der Veränderung der Vorräte resultierende Mittelabfluss in Höhe von 36 Mio. EUR (2012: Mittelzufluss von 23 Mio. EUR) führte insgesamt zu einem Mittelabfluss aus dem kurzfristigen Nettovermögen in Höhe von 45 Mio. EUR (2012: 16 Mio. EUR).

Der Nettomittelabfluss aus gezahlten und erhaltenen Zinsen verringerte sich zum Bilanzstichtag auf 8 Mio. EUR (2012: 16 Mio. EUR). Eine geringere Verschuldung infolge der Refinanzierung sowie das niedrigere Marktzinsniveau wirkten sich hierbei positiv aus.

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

Ausbau des konzerneigenen Einzelhandels bedingt erhöhten Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit

Der **Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit** lag mit 186 Mio. EUR über dem Vorjahresniveau (2012: 172 Mio. EUR). Wesentlicher Treiber dieser Entwicklung waren gestiegene Investitionen in Sachanlagen im Zuge des Ausbaus des konzerneigenen Einzelhandels. Ein Mittelabfluss von 12 Mio. EUR entfällt auf Anlagevermögen, das im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen im Geschäftsjahr 2013 erworben wurde. → **Konzernanhang, Unternehmenszusammenschlüsse**

Der **Free Cashflow**, der sich aus dem Mittelzufluss aus betrieblicher Tätigkeit und aus dem Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit ermittelt, erhöhte sich im abgelaufenen Geschäftsjahr um 9 Mio. EUR auf 230 Mio. EUR (2012: 221 Mio. EUR).

Der **Mittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit** summierte sich im Geschäftsjahr 2013 auf insgesamt 363 Mio. EUR (2012: 166 Mio. EUR). Er wurde, neben der Dividendenausschüttung in Höhe von 215 Mio. EUR (2012: 199 Mio. EUR), insbesondere von der Rückführung der festen Tranche des im Geschäftsjahr 2013 abgelösten Konsortialkredits geprägt. Die im Rahmen des neuen Konsortialkreditvertrags in Anspruch genommene Tranche in Höhe von 111 Mio. EUR kompensierte den Mittelabfluss teilweise.

**Refinanzierung prägt
Mittelabfluss aus
Finanzierungstätigkeit**

03|34 ZAHLUNGSMITTEL UND ZAHLUNGSMITTELÄQUIVALENTE ZUM 31. DEZEMBER
(in Mio. EUR)

2013	119,2
2012	254,6
2011	200,4
2010	294,9
2009	114,1

Der **Zahlungsmittelbestand** verringerte sich zum Bilanzstichtag auf 119 Mio. EUR (31. Dezember 2012: 255 Mio. EUR). Diese Entwicklung war im Wesentlichen durch die Rückführung von Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten geprägt.

NETTOVERSCHULDUNG

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

03|35 NETTOVERSCHULDUNG ZUM 31. DEZEMBER (in Mio. EUR)

2013	57,0
2012	130,4
2011	149,1
2010	201,1
2009	379,1

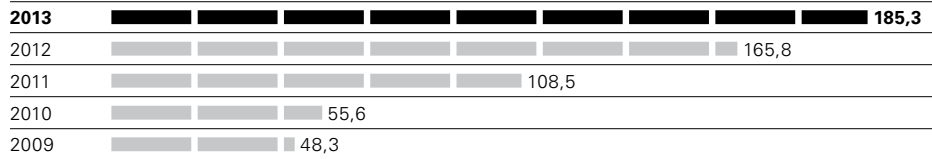
Die Finanzverbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten lagen mit 176 Mio. EUR unter Vorjahresniveau (31. Dezember 2012: 385 Mio. EUR). Wesentlicher Treiber dieser Entwicklung war ein geringerer Fremdkapitalbedarf aus der Entkonsolidierung der Distributionszentrum Vermietungsgesellschaft mbH & Co. Objekt HUGO BOSS Filderstadt KG.

Die **Nettoverschuldung** hat sich somit von 130 Mio. EUR im Vorjahr um weitere 73 Mio. EUR auf 57 Mio. EUR zum 31. Dezember 2013 verbessert.

**Verbesserung der
Nettoverschuldung**

INVESTITIONEN

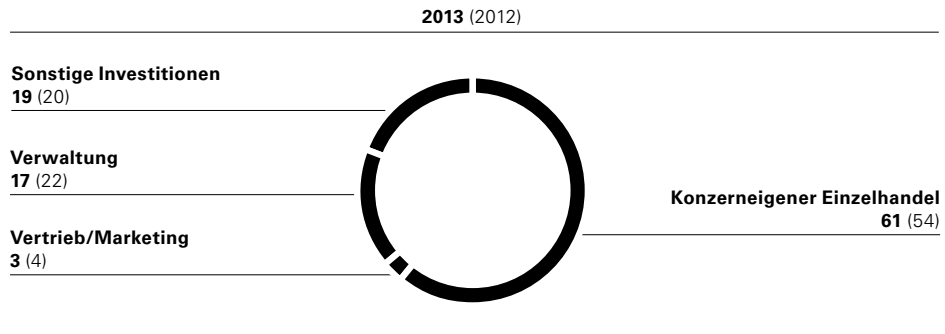
03|36 INVESTITIONEN (in Mio. EUR)



HUGO BOSS investiert 2013 Rekordsumme von 185 Mio. EUR

HUGO BOSS hat im abgelaufenen Geschäftsjahr insgesamt 185 Mio. EUR in Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände investiert. Die Investitionssumme hat sich damit um 12 % gegenüber dem Vorjahr erhöht (2012: 166 Mio. EUR). 12 Mio. EUR entfielen auf Anlagevermögen, das im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen im Geschäftsjahr 2013 erworben wurde. → **Konzernanhang, Unternehmenszusammenschlüsse**

03|37 INVESTITIONEN NACH FUNKTIONSBEREICHEN (in %)



Eigener Einzelhandel bildet Schwerpunkt der Investitionen

Mit einem Anteil von 61 % am Gesamtinvestitionsvolumen bildete die **weltweite Expansion und Modernisierung des konzerneigenen Einzelhandels** auch weiterhin den Schwerpunkt der Investitionstätigkeit im abgelaufenen Geschäftsjahr (2012: 54 %). Dies entspricht einer Investitionssumme von 113 Mio. EUR (2012: 89 Mio. EUR).

Die Investitionen in **Neueröffnungen** konzerneigener Einzelhandelsgeschäfte beliefen sich im Geschäftsjahr 2013 auf 75 Mio. EUR (2012: 51 Mio. EUR). In der Region Europa wurden unter anderem Einzelhandelsgeschäfte in Stuttgart und Wien sowie Flagship-Stores in Moskau und Amsterdam eröffnet. In der Region Amerika konnten attraktive Standorte in Metropolen wie Boston, San Diego und Toronto hinzugewonnen werden. In der Region Asien/Pazifik wurden Flagship Stores in Shanghai, Hongkong und Tokio eröffnet.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurden weltweit 38 Mio. EUR in die **Renovierung und Modernisierung** bestehender Einzelhandelsstandorte investiert (2012: 39 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 von Einzelhandelsgeschäften in Miami, Denver und Mexiko-Stadt im Vordergrund.

**Modernisierung des
New Yorker Flagship Stores
am Columbus Circle**

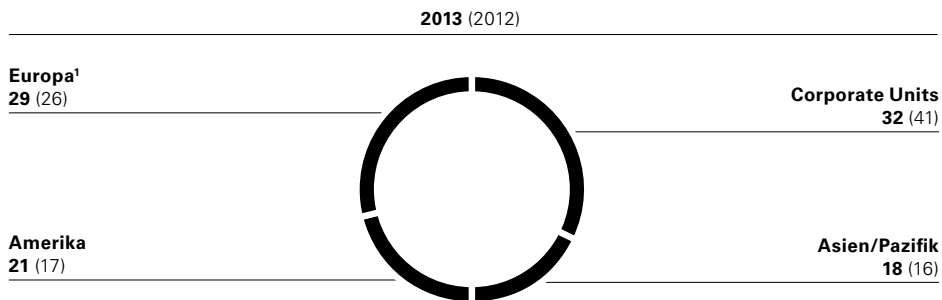
Investitionen in die **Produktions-, Logistik- und Vertriebsstruktur** sowie in **Forschung und Entwicklung** beliefen sich 2013 auf 41 Mio. EUR (2012: 40 Mio. EUR). Davon entfielen 28 Mio. EUR auf die zum 30. Juni 2013 entkonsolidierte Distributionszentrum Vermietungsgesellschaft mbH & Co. Objekt HUGO BOSS Filderstadt KG.

Die Investitionen in den **Verwaltungsbereich** beliefen sich im abgelaufenen Geschäftsjahr auf 32 Mio. EUR (2012: 36 Mio. EUR). Darin enthalten sind Investitionen in die IT-Infrastruktur in Höhe von 16 Mio. EUR sowie Investitionen in Höhe von 7 Mio. EUR für ein Verwaltungsgebäude am Standort Metzingen.

Die kumulierten Abschreibungen auf das Anlagevermögen unter Berücksichtigung von aktivierten Eigenleistungen betragen 603 Mio. EUR (2012: 545 Mio. EUR). → **Konzernanhang, Textziffer 11** → **Konzernanhang, Textziffer 12**

Die bestehenden Verpflichtungen aus begonnenen Investitionsvorhaben beliefen sich zum 31. Dezember 2013 auf 2 Mio. EUR (31. Dezember 2012: 77 Mio. EUR). → **Konzernanhang, Textziffer 32**

03|38 INVESTITIONEN NACH REGIONEN (in %)



¹ Inklusiv Naher Osten und Afrika.

HUGO BOSS AG (ERLÄUTERUNGEN AUF BASIS HGB)

Der Jahresabschluss der HUGO BOSS AG wird im Gegensatz zum Konzernabschluss nicht nach den International Financial Reporting Standards (IFRS), sondern nach den Regeln des deutschen Handelsgesetzbuchs (HGB) aufgestellt.

GESCHÄFTSTÄTIGKEIT UND RAHMENBEDINGUNGEN

Die HUGO BOSS AG als Muttergesellschaft nimmt innerhalb des HUGO BOSS Konzerns unterschiedliche Funktionen wahr. Zum einen ist die HUGO BOSS AG in den Märkten Deutschland und durch ihre Betriebsstätte in Österreich für alle Vertriebskanäle verantwortlich. Auch die Kollektionsausrichtung und -entwicklung der wesentlichen Produktgruppen aller Marken sind in der Konzernzentrale in Metzingen angesiedelt. Weitere in der Konzernzentrale gebündelte Aufgaben umfassen das Management des konzerneigenen Einzelhandels, die Beschaffung, Logistik, IT, das Personalmanagement, das Finanzmanagement inklusive der Unternehmensfinanzierung sowie das Risikomanagement. Zum anderen ist die HUGO BOSS AG neben der internen Kommunikation insbesondere für die externe Kommunikation einschließlich der Kapitalmarktberichterstattung verantwortlich.

Im Rahmen der übergeordneten Konzernfunktionen ist die Konzernobergesellschaft vertreten durch ihre Vorstände für die Ausrichtung des Konzerns zuständig und legt somit die Unternehmensstrategie fest.

Neben dem operativen Geschäft beeinflusst insbesondere die Steuerung der Zentralfunktionen die Entwicklung der Ertragslage der HUGO BOSS AG. Die Weiterberechnung von Kosten für erbrachte Dienstleistungen an die Konzerngesellschaften sowie das aus der Holdingfunktion der HUGO BOSS AG resultierende Beteiligungsergebnis sind dabei die wesentlichen Posten.

Der Umsatz der HUGO BOSS AG setzt sich zusammen aus Umsätzen mit konzernexternen Großhandelspartnern sowie konzerninternen Umsätzen mit ausländischen Tochtergesellschaften.

ERTRAGSLAGE

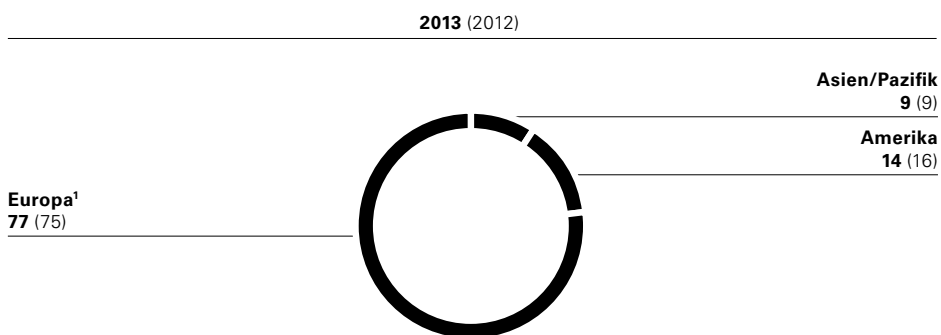
AUSWEISÄNDERUNG UND ANPASSUNG DER VORJAHRESANGABEN

Aufgrund vorgenommener Ausweisänderungen und der damit verbundenen Anpassung der entsprechenden Vorjahresbeträge gemäß § 265 Abs. 2 S. 3 HGB weichen einige dargestellte Beträge von den in Vorjahren berichteten Werten ab. Ausführliche Informationen hierzu finden sich im Jahresabschluss der HUGO BOSS AG.

UMSATZENTWICKLUNG

Im Geschäftsjahr 2013 verminderte sich der **Umsatz** der HUGO BOSS AG um 2 % auf 1.067 Mio. EUR (2012: 1.093 Mio. EUR). Diese Entwicklung ist auf den Rückgang des Umsatzes mit Dritten sowie auf geringere Umsätze mit Großhandelspartnern zurückzuführen. Die positive Umsatzentwicklung im konzerneigenen Einzelhandel der Tochtergesellschaften konnte diesen Rückgang nur teilweise kompensieren.

03|39 REGIONALE UMSATZENTWICKLUNG (in %)



¹ Inklusive Naher Osten und Afrika.

In der **Region Europa** inkl. Naher Osten/Afrika verringerte sich der Umsatz mit Tochtergesellschaften der HUGO BOSS AG im Geschäftsjahr 2013 um 3 % auf 387 Mio. EUR (2012: 400 Mio. EUR). Der Umsatz mit Dritten konnte hingegen im selben Zeitraum um 4 % auf 436 Mio. EUR gesteigert werden (2012: 420 Mio. EUR). Umsätze außerhalb Deutschlands und Österreichs wurden im Wesentlichen mit Tochtergesellschaften erzielt.

Der Umsatz der HUGO BOSS AG in der Region **Amerika** verringerte sich um 17 % auf 145 Mio. EUR (2012: 174 Mio. EUR). In der Region **Asien/Pazifik** verzeichnete die HUGO BOSS AG einen Umsatzanstieg von 1 % auf 100 Mio. EUR (2012: 99 Mio. EUR).

Der Umsatz der **Marke BOSS** verringerte sich um 3 % auf 940 Mio. EUR (2012: 974 Mio. EUR). Hingegen erzielte die **Marke HUGO** im Geschäftsjahr 2013 einen Umsatzanstieg von 7 % auf 127 Mio. EUR (2012: 120 Mio. EUR).

ERGEBNISENTWICKLUNG

03|40 GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG HUGO BOSS AG (in Mio. EUR)

	2013	In % des Umsatzes	2012 ¹	In % des Umsatzes	Veränderung in %
Umsatzerlöse	1.067,3	100,0	1.093,4	100,0	-2
Umsatzkosten	-653,9	-61,3	-681,8	-62,4	4
Bruttoergebnis vom Umsatz	413,4	38,7	411,6	37,6	0
Vertriebskosten	-298,9	-28,0	-283,8	-26,0	-5
Allgemeine Verwaltungskosten	-101,3	-9,5	-93,3	-8,5	-9
Sonstige betriebliche Erträge	131,8	12,3	126,3	11,6	4
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-59,1	-5,5	-61,7	-5,6	4
Ergebnis aus Betriebstätigkeit	85,8	8,0	99,1	9,1	-13
Beteiligungsergebnis	196,6	18,4	250,8	22,9	-22
Zinsergebnis	-10,6	-1,0	-13,3	-1,2	20
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	271,8	25,5	336,6	30,8	-19
Ertragsteuern und sonstige Steuern	-61,1	-5,7	-48,3	-4,4	-27
Jahresüberschuss	210,8	19,8	288,2	26,4	-27
Einstellung in (-)/ Entnahme aus (+) anderen Gewinnrücklagen	20,1	1,9	-72,6	-6,6	-128
Gewinnvortrag aus dem Vorjahr	4,3	0,4	4,0	0,4	8
Bilanzgewinn	235,1	22,0	219,6	20,1	7

¹ Einige dargestellte Beträge weichen aufgrund vorgenommener Anpassungen von den im Vorjahr berichteten Werten ab. Ausführliche Informationen hierzu finden sich im Jahresabschluss der HUGO BOSS AG.

Das **Bruttoergebnis vom Umsatz** lag mit 413 Mio. EUR leicht über dem Vorjahreswert (2012: 412 Mio. EUR). Die Bruttoergebnismarge konnte dabei von 37,6 % im Vorjahr auf 38,7 % gesteigert werden. Neben dem im Vergleich zum Vorjahr höheren Umsatzanteil des konzerneigenen Einzelhandels wirkten sich sowohl Effizienzsteigerungen in den Produktions- und Beschaffungsaktivitäten als auch positive Effekte aus der verbesserten Bestandssituation auf diese Entwicklung aus. Wechselkurseffekte hatten einen negativen Einfluss auf das Bruttoergebnis.

Die **Vertriebskosten** erhöhten sich im Geschäftsjahr um 5 % auf 299 Mio. EUR (2012: 284 Mio. EUR). Diese Entwicklung beruht im Wesentlichen auf dem Ausbau des eigenen Einzelhandels. Höhere Umsätze in diesem Vertriebskanal führten zu gestiegenen Aufwendungen aus umsatzvariablen Mietverträgen.

Die **allgemeinen Verwaltungskosten** erhöhten sich um 9 % auf 101 Mio. EUR (2012: 93 Mio. EUR) und setzen sich hauptsächlich aus Personalkosten, Raummieten, Leasingkosten, Abschreibungen sowie diversen IT-Aufwendungen zusammen. Der Anstieg steht im Zusammenhang mit höheren Abschreibungen auf Unternehmenssoftware im Zuge der gestiegenen Anlagenintensität des Geschäftsmodells.

Die **sonstigen betrieblichen Aufwendungen** setzen sich hauptsächlich aus Forschungs- und Entwicklungskosten, Forderungsabwertungen sowie Fremdwährungseffekten zusammen und verminderten sich im Vergleich zum Vorjahr um 4 % auf 59 Mio. EUR (2012: 62 Mio. EUR). Der Rückgang ist im Wesentlichen auf die im Vorjahr enthaltenen Aufwendungen im Zusammenhang mit dem Stock Appreciation Rights Program (SAR) zurückzuführen.

Die **sonstigen betrieblichen Erträge** lagen im abgelaufenen Geschäftsjahr bei 132 Mio. EUR (2012: 126 Mio. EUR) und setzen sich im Wesentlichen aus der Weiterbelastung von Kosten und Leistungen an verbundene Unternehmen zusammen.

Das **Ergebnis aus Betriebstätigkeit** verringerte sich insbesondere aufgrund höherer Vertriebskosten im Vorjahresvergleich von 99 Mio. EUR auf 86 Mio. EUR.

Das **Beteiligungsergebnis** lag mit 197 Mio. EUR unter dem Wert des Vorjahres (2012: 251 Mio. EUR). Die Erträge aus Beteiligungen betreffen im Wesentlichen den Jahresüberschuss der HUGO BOSS Trade Mark Management GmbH & Co. KG in Höhe von 95 Mio. EUR (2012: 97 Mio. EUR), der entsprechend den gesellschaftsvertraglichen Regelungen auf das Darlehenskonto der Kommanditistin HUGO BOSS AG gutgeschrieben und entnommen wird. Erträge aus Gewinnabführungsverträgen betreffen Erträge aus Abführungsverträgen mit Tochtergesellschaften der HUGO BOSS AG. Im Geschäftsjahr 2013 betragen diese 102 Mio. EUR (2012: 153 Mio. EUR) und ergaben sich aus einer Gewinnabführung der HUGO BOSS Internationale Beteiligungs-GmbH, Metzingen. Diese Gesellschaft hat im Geschäftsjahr 2013 Dividendenerträge von der HUGO BOSS Holding Netherlands B.V. erhalten. Aufwendungen aus Verlustübernahme ergaben sich im abgelaufenen Geschäftsjahr in Höhe von 1 Mio. EUR (2012: 0 Mio. EUR) und beziehen sich auf die Verlustübernahme der HUGO BOSS Beteiligungsgesellschaft mbH, Metzingen.

Das **Zinsergebnis** als Nettozinsaufwand (sonstige Zinsen und ähnliche Erträge abzüglich Zinsen und ähnlicher Aufwendungen) verringerte sich im Geschäftsjahr 2013 auf 11 Mio. EUR (2012: 13 Mio. EUR). Ursächlich für die Veränderung waren insbesondere eine geringe Darlehensaufnahme und die Rückführung von Finanzverbindlichkeiten gegenüber der HUGO BOSS International B.V.

Das **Ergebnis vor Steuern** belief sich im Geschäftsjahr 2013 auf 272 Mio. EUR (2012: 337 Mio. EUR). Der Rückgang des Ergebnisses vor Steuern resultierte aus dem verringerten Betriebsergebnis sowie niedrigeren Erträgen aus Gewinnabführungsverträgen und Beteiligungen.

Die **Steuerquote** lag mit 22 % deutlich über dem Niveau des Vorjahres (2012: 14 %). Einen positiven Effekt auf die Steuerquote hatten die in den Gewinnabführungen enthaltenen Dividendenerträge sowie Erträge aus einer ausländischen Mitunternehmerschaft. Demgegenüber führten Aufwendungen aus aperiodischen Ertragsteuern in Höhe von 16 Mio. EUR (2012: 1 Mio. EUR) zu einer Erhöhung der Steuerquote. Diese ergaben sich insbesondere aus der Bildung einer Rückstellung für Risiken aus der steuerlichen Außenprüfung für die Jahre 2007 bis 2011 einschließlich der Folgewirkung. Ohne diese beiden Effekte ergab sich für das Geschäftsjahr eine normalisierte Steuerquote von 28 % (2012: 28 %).

Der **Jahresüberschuss** lag somit im Geschäftsjahr 2013 mit 211 Mio. EUR unter dem Wert des Vorjahres (2012: 288 Mio. EUR).

VERMÖGENSLAGE

Das **Anlagevermögen** erhöhte sich im Vergleich zum Vorjahr leicht auf 669 Mio. EUR (31. Dezember 2012: 666 Mio. EUR). Im Wesentlichen trugen hierzu Investitionen in den Ausbau des Einzelhandelsnetzwerks in Deutschland und Österreich im Rahmen der Übernahme und Neueröffnung von netto 32 neuen Standorten bei.

Die **Vorräte** stiegen zum Ende des Geschäftsjahres 2013 um 9 % auf 170 Mio. EUR (31. Dezember 2012: 156 Mio. EUR). Wesentlicher Treiber dieser Entwicklung ist hierbei der um 17 % erhöhte Bestand an Fertigwaren in Zusammenhang mit dem weltweiten Ausbau des eigenen Einzelhandels. Hingegen verminderte sich der Bestand an Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen um 13 %. Ein konsequentes Bestandsmanagement trug maßgeblich zu dieser Entwicklung bei. Die neue Geschäftsstrategie bewirkte eine Verkürzung der Kollektionserstellungszyklen, die einhergeht mit kürzeren Bestellzeiträumen.

Die **Forderungen aus Lieferungen und Leistungen** mit externen Großhandelspartnern stiegen im Vergleich zum Vorjahr um 14 % auf 25 Mio. EUR (31. Dezember 2012: 22 Mio. EUR). Wesentlicher Treiber dieser Entwicklung war ein erhöhtes Auslieferungsvolumen in den Monaten November und Dezember im Vergleich zum Vorjahr. Die durchschnittliche Forderungsreichweite hat sich im Vergleich zum Vorjahr dabei leicht verschlechtert.

Die **Forderungen gegen verbundene Unternehmen** verzeichneten einen Anstieg auf 65 Mio. EUR (31. Dezember 2012: 31 Mio. EUR). Diese Entwicklung ist im Wesentlichen auf höhere Forderungen aus Leistungsbeziehungen mit Tochterunternehmen zurückzuführen.

Die **sonstigen Vermögensgegenstände** lagen mit 29 Mio. EUR 22 % über dem Vorjahreswert (31. Dezember 2012: 24 Mio. EUR) und betreffen hauptsächlich Bonusforderungen gegenüber Lieferanten, Kreditkartenforderungen sowie Ertrag- und Umsatzsteuerforderungen. Neben höheren Ertragsteuerforderungen stiegen insbesondere die Kreditkartenforderungen aufgrund gestiegener Umsätze zum Jahresende deutlich an.

Der **Finanzmittelbestand**, also die Summe aus Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten, verringerte sich im Vergleich zum 31. Dezember 2012 um 4 Mio. EUR auf 3 Mio. EUR (31. Dezember 2012: 7 Mio. EUR).

Auf der Passivseite wirkte sich vor allem ein Anstieg der **Verbindlichkeiten** aus. Diese erhöhten sich um 16 % auf 355 Mio. EUR zum Bilanzstichtag (31. Dezember 2012: 306 Mio. EUR). Wesentlicher Treiber dieser Entwicklung ist der Anstieg der Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen aufgrund der Neuaufnahme des Intercompany-Darlehens in Höhe von 100 Mio. EUR bei der HUGO BOSS International B.V. Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen lagen mit 88 Mio. EUR um 3 % über dem Vorjahresniveau (31. Dezember 2012: 85 Mio. EUR).

Die Summe der **Rückstellungen** erhöhte sich auf 110 Mio. EUR zum Bilanzstichtag (31. Dezember 2012: 99 Mio. EUR). Der Anstieg ist im Wesentlichen durch höhere Steuerrückstellungen bedingt.

Das **kurzfristige operative Nettovermögen (Trade Net Working Capital)** stellt die zentrale Steuerungsgröße der HUGO BOSS AG 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 stieg das kurzfristige operative Nettovermögen um 14 Mio. EUR auf 107 Mio. EUR (31. Dezember 2012: 93 Mio. EUR). Der Anstieg der Vorräte und Forderungen aus Lieferungen und Leistungen wurde dabei nur geringfügig durch höhere Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen kompensiert.

FINANZLAGE

03|41 KAPITALFLUSSRECHNUNG HUGO BOSS AG (in Mio. EUR)

	2013	2012
Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit	240	332
Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit	-73	-50
Mittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit	-170	-316
Veränderung Finanzmittelbestand	-4	-33
Finanzmittelbestand am Anfang der Periode	7	40
Finanzmittelbestand am Ende der Periode	3	7

Der **Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit** lag mit 240 Mio. EUR unter dem Vorjahreswert (2012: 332 Mio. EUR). Der Rückgang ist hauptsächlich auf den um 77 Mio. EUR niedrigeren Jahresüberschuss sowie einen höheren Mittelabfluss aus dem kurzfristigen Nettovermögen zurückzuführen.

Der **Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit** erhöhte sich im Geschäftsjahr 2013 auf 73 Mio. EUR (2012: 50 Mio. EUR). Der Anstieg ist im Wesentlichen auf im Vergleich zum Vorjahr höhere Forderungen aus Leistungsbeziehungen mit Tochterunternehmen zurückzuführen. Investitionen in Sachanlagen summierten sich wie im Vorjahr auf 39 Mio. EUR (2012: 39 Mio. EUR).

Der **Free Cashflow**, der sich aus dem Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit und dem Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit ermittelt, verringerte sich im Geschäftsjahr 2013 um 115 Mio. EUR auf 167 Mio. EUR (2012: 282 Mio. EUR).

Zum 31. Dezember 2013 betrug der **Mittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit** 170 Mio. EUR (2012: 316 Mio. EUR). Die Auszahlung der Dividende in Höhe von 215 Mio. EUR wurde dabei durch höhere Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen teilweise kompensiert.

Der **Finanzmittelbestand**, also die Summe aus Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten, verringerte sich im Vergleich zum 31. Dezember 2012 um 4 Mio. EUR auf 3 Mio. EUR (31. Dezember 2012: 7 Mio. EUR).

INVESTITIONEN

Die Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände summierten sich im abgelaufenen Geschäftsjahr wie im Vorjahr auf 39 Mio. EUR (2012: 39 Mio. EUR).

Unter den **immateriellen Vermögensgegenständen** ist im Wesentlichen Software erfasst. Der Zugang in Höhe von 13 Mio. EUR (2012: 12 Mio. EUR) ergab sich im Wesentlichen aus Investitionen in Software und Nutzungsrechte im Zusammenhang mit der kontinuierlichen Weiterentwicklung des ERP-Systems, bestehend aus der Branchenlösung SAP AFS sowie SAP Retail für den eigenen Einzelhandel.

Die Zugänge zu den **Sachanlagen** in Höhe von 26 Mio. EUR (2012: 27 Mio. EUR) resultieren zum einen aus Grundstücken und Bauten am Standort Metzingen. Zum anderen führte die Neueröffnung von 8 Einzelhandelsgeschäften in Deutschland und Österreich sowie die Übernahme von 25 bisher von Großhandelspartnern betriebenen Shop-in-Shops in Deutschland zu zusätzlichen Investitionen. 2013 wurden unter anderem zusätzliche Einzelhandelsgeschäfte in Berlin, Wien und Innsbruck eröffnet.

Die bestehenden Verpflichtungen aus begonnenen Investitionsvorhaben sind im Jahresabschluss der HUGO BOSS AG unter „Sonstige finanzielle Verpflichtungen“ aufgeführt und belaufen sich zum 31. Dezember 2012 auf 2 Mio. EUR (31. Dezember 2012: 8 Mio. EUR).

RISIKEN UND CHANCEN

Die Geschäftsentwicklung der HUGO BOSS AG unterliegt im Wesentlichen den gleichen Risiken und Chancen wie die des HUGO BOSS Konzerns. An den Risiken ihrer Tochterunternehmen und Beteiligungen partizipiert die HUGO BOSS AG grundsätzlich entsprechend ihrer jeweiligen Beteiligungsquote. → **Risiko- und Chancenbericht**

Die HUGO BOSS AG als Mutterunternehmen ist in das konzernweite Risikomanagementsystem des HUGO BOSS Konzerns eingebunden. Die nach § 289 Abs. 5 HGB erforderliche Beschreibung des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems und Risikomanagementsystems für die HUGO BOSS AG erfolgt im Risikobericht des HUGO BOSS Konzerns.

→ **Risiko- und Chancenbericht, Risikobericht**

PROGNOSE

Die Erwartungen für die HUGO BOSS AG spiegeln sich aufgrund ihrer Verflechtungen mit den Konzerngesellschaften und ihres Gewichts im Konzern in der Prognose des Konzerns wider. Es wird erwartet, dass sich die für den HUGO BOSS Konzern getroffenen Aussagen zur Markt-, Umsatz- und Ergebnisentwicklung im Wesentlichen in der Umsatz- und Ergebnisentwicklung der HUGO BOSS AG widerspiegeln werden. → **Nachtrags- und Prognosebericht,**

Prognosebericht

VERGÜTUNGSBERICHT

Der Bericht richtet sich nach den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex und beinhaltet Angaben nach den Erfordernissen des Deutschen Rechnungslegungsstandards (DRS) 17, des deutschen Handelsgesetzbuches (HGB) sowie den International Financial Reporting Standards (IFRS). Die Angaben nach IAS 24 sind im Konzernanhang enthalten.

GRUNDZÜGE DES VERGÜTUNGSSYSTEMS FÜR DEN VORSTAND

Entscheidungen über das Vergütungssystem des Vorstands liegen ebenso wie die regelmäßige Beratung und Überprüfung des Vergütungssystems in der Verantwortung des Aufsichtsrats. Die Erarbeitung von Vorschlägen soll durch den Personalausschuss erfolgen. Das Vergütungssystem, das für die Mitglieder des Vorstands der HUGO BOSS AG seit dem Geschäftsjahr 2010 gilt, wurde von der Hauptversammlung am 10. Mai 2011 mit großer Mehrheit gebilligt. Unter prinzipieller Beibehaltung dieses von der Hauptversammlung gebilligten Systems wurden mit Wirkung zum 1. Januar 2013 die Verträge mit allen Vorstandsmitgliedern dahingehend angepasst, dass die erfolgsabhängige Vergütungskomponente sich allein an quantitativen Zielgrößen orientiert und keine persönlichen Ziele mehr in die Zielvereinbarung der Vorstandsmitglieder einbezogen werden.

Die Gesamtvergütung des Vorstands setzt sich aus erfolgsunabhängigen (fixen) Vergütungsbestandteilen und erfolgsabhängigen (variablen) Vergütungsbestandteilen zusammen. Die Vergütungsstruktur ist durch die Berücksichtigung von Vergütungskomponenten mit mehrjähriger Bemessungsgrundlage auch auf die nachhaltige Unternehmensentwicklung ausgerichtet. Die Gesamtvergütung der einzelnen Vorstandsmitglieder wird vom Aufsichtsrat unter Einbeziehung von etwaigen Konzernbezügen auf der Grundlage einer Leistungsbeurteilung festgelegt. Kriterien für die Angemessenheit der Vergütung bilden sowohl die Aufgaben des einzelnen Vorstandsmitglieds, seine persönliche Leistung, die wirtschaftliche Lage, der Erfolg und die Zukunftsaussichten des Unternehmens als auch die Üblichkeit der Vergütung unter Berücksichtigung des Vergleichsumfelds und der Vergütungsstruktur, die ansonsten in der Gesellschaft gilt. Der Aufsichtsrat kann nach seinem pflichtgemäßen Ermessen bei außerordentlichen Leistungen oder Erfolgen eines Vorstandsmitglieds über Sonderleistungen entscheiden.

Aufgrund des Beschlusses der Hauptversammlung vom 21. Juni 2010 unterbleibt die Angabe der individuellen Bezüge der Vorstandsmitglieder. Die in § 285 Satz 1 Nr. 9 Buchstabe a Satz 5 bis 8 sowie § 314 Abs. 1 Nr. 6 Buchstabe a Satz 5 bis 8 des Handelsgesetzbuchs verlangten Angaben unterbleiben entsprechend für fünf Jahre. Dieser Beschluss gilt für das am 1. Januar 2010 begonnene Geschäftsjahr und die weiteren vier folgenden Geschäftsjahre, also bis zum 31. Dezember 2014. Daher erfolgt der Ausweis der Gesamtvergütung sowohl als Gesamtsumme als auch aufgeteilt in die einzelnen Vergütungsbestandteile.

ERFOLGSUNABHÄNGIGE VERGÜTUNGSKOMPONENTEN

Die fixen Vergütungsbestandteile umfassen eine feste Grundvergütung, Nebenleistungen und einen Beitrag zur Altersversorgung. Die feste Grundvergütung wird monatlich als Gehalt ausbezahlt. Die Vorstandsmitglieder erhalten zusätzliche Nebenleistungen wie Dienstwagen, Zuschüsse zu Kranken- und Pflegeversicherungen, Abschluss von und Beiträge zu Unfall- sowie D&O-Versicherungen und sonstige zum Gehalt gehörende Sachleistungen sowie weitere zur Erfüllung der Vorstandsaufgaben notwendige Ausstattungen und Leistungen. Der Selbstbehalt der D&O-Versicherung entspricht gemäß § 93 Absatz 2 Satz 3 AktG einer Höhe von 10 Prozent des jeweiligen Schadens, beträgt jedoch maximal das Eineinhalbfache der festen jährlichen Vergütung. Der aus der privaten Nutzung des Dienstwagens entstehende geldwerte Vorteil ist durch das Vorstandsmitglied zu versteuern.

ERFOLGSABHÄNGIGE VERGÜTUNGSKOMPONENTEN

Im Geschäftsjahr 2013 wurde die aus einem Jahresbonus und einem Mehrjahresbonus bestehende erfolgsabhängige Vergütung auf ausschließlich quantitative Zielgrößen umgestellt. Zukünftig werden keine persönlichen Ziele mehr in die Zielvereinbarung der Vorstandsmitglieder einbezogen.

KURZFRISTIG VARIABLE VERGÜTUNG

Der Jahresbonus bemisst sich an der Entwicklung einer für ein Geschäftsjahr festgelegten quantitativen Zielgröße. Als Bemessungsgrundlage des Jahresbonus wurde für alle Vorstandsmitglieder das Trade Net Working Capital (Summe von Roh- und Fertigwaren sowie Forderungen aus Lieferungen und Leistungen abzüglich Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen) festgelegt. Für den Jahresbonus eines Geschäftsjahres werden das zu erreichende Ziel sowie das Maximal- und Mindestziel für das Trade Net Working Capital als Prozent vom Umsatz zu Beginn des Geschäftsjahres zwischen dem Vorstand und dem Aufsichtsrat festgelegt. Bei vollständiger Zielerreichung erfolgt die Auszahlung des für jedes Vorstandsmitglied vertraglich bestimmten Betrages zu 100%. Der Höchstbetrag von 150% des Ziel-Jahresbonus kommt zur Auszahlung, wenn ein bestimmter, unterhalb des Jahresziels liegender Prozentsatz erreicht wird. Der Jahresbonus entfällt, wenn ein bestimmter, oberhalb des Jahresziels liegender Prozentsatz erreicht oder überschritten wird. Der Jahresbonus ist innerhalb einer Woche nach Billigung des Konzernabschlusses für das jeweilige Geschäftsjahr durch den Aufsichtsrat zur Auszahlung fällig.

LANGFRISTIG VARIABLE VERGÜTUNG

Der Mehrjahresbonus beruht auf mehrjähriger Bemessungsgrundlage und bemisst sich an der Entwicklung der für einen Dreijahreszeitraum festgelegten quantitativen Zielgrößen. Die quantitativen Zielgrößen sind auf die Wertsteigerung des Unternehmens ausgerichtet und orientieren sich an der Entwicklung der beiden Steuerungskennzahlen Umsatz und EBITDA vor Sondereffekten über einen Zeitraum von drei Jahren. Die Höhe der variablen Vergütung für ein Geschäftsjahr ist abhängig von der Erfüllung der im Vorfeld für den Mehrjahreszeitraum definierten Zielgrößen für die Kennzahlen Umsatz und EBITDA vor Sondereffekten. Für den Mehrjahreszeitraum werden Zielwerte sowie Maximal- und Minimalziele für die beiden Ergebniskennzahlen für jedes der drei Geschäftsjahre definiert. Der Grad der Zielerreichung wird für jedes der drei Geschäftsjahre einzeln ermittelt. Der gewichtete Durchschnitt der jährlichen Zielerreichung der drei Geschäftsjahre ist maßgeblich für den Auszahlungsbetrag. Bei vollständiger Zielerreichung erfolgt die Auszahlung des für

jedes Vorstandsmitglied vertraglich bestimmten Betrages zu 100 %. Der Höchstbetrag von 150 % des Ziel-Mehrjahresbonus kommt zur Auszahlung, wenn die festgelegten Maximalziele erreicht oder überschritten werden. Bei Erreichen oder Unterschreiten der festgelegten Minimalziele erfolgt keine Auszahlung des Mehrjahresbonus.

Abschlagszahlungen auf den erwarteten Ziel-Mehrjahresbonus erfolgen innerhalb einer Woche nach Billigung des Konzernabschlusses für das erste Geschäftsjahr des Dreijahreszeitraums. Die Ermittlung der tatsächlichen Zielerreichung für den Mehrjahresbonus erfolgt mit Ablauf des dritten Geschäftsjahres. Übersteigt der auf Basis der tatsächlichen Zielerreichung ermittelte Betrag des Mehrjahresbonus den Abschlagsbetrag, so erhält das Vorstandsmitglied die Differenz innerhalb einer Woche nach Billigung des Konzernabschlusses für das dritte Geschäftsjahr. Sofern die erhaltenen Abschlagszahlungen den verdienten Mehrjahresbonus für den Dreijahreszeitraum übersteigen, ist die Differenz vom Vorstandsmitglied innerhalb einer Woche nach Billigung des Konzernabschlusses für das dritte Geschäftsjahr an die HUGO BOSS AG zurückzuzahlen.

GESAMTVERGÜTUNG UND ZUFLUSS IM BERICHTSJAHR

Die Gesamtvergütung des Vorstands belief sich für das Geschäftsjahr 2013 auf 5.211 TEUR (2012: 7.053 TEUR). Davon entfielen 3.466 TEUR auf die fixen Gehaltsbestandteile inklusive Nebenleistungen (2012: 3.303 TEUR), die im Berichtsjahr 2013 vollständig zur Auszahlung kamen. Ein Betrag in Höhe von 855 TEUR (2012: 0 TEUR) entfällt auf den für das Geschäftsjahr 2013 vereinbarten Jahresbonus, der im Geschäftsjahr 2014 innerhalb einer Woche nach Billigung des Konzernabschlusses 2013 durch den Aufsichtsrat zur Auszahlung kommen wird.

In der Vergütung des Geschäftsjahres 2013 ist zudem ein Betrag in Höhe von 890 TEUR (2012: 3.750 TEUR) enthalten. Dieser entfällt auf die tatsächliche Zielerreichung für den Mehrjahresbonus 2010–2012 und ergibt sich als Differenz aus der im Jahr 2013 erfolgten Abschlusszahlung in Höhe von 4.640 TEUR und dem in Vorjahren anteilig zurückgestellten Betrag in Höhe von 3.750 TEUR.

Im Geschäftsjahr 2013 erhielt der Vorstand keine Abschlagszahlungen auf den Mehrjahresbonus 2013–2015.

AKTIENBASIERTE VERGÜTUNG

Die aktiven Vorstände halten keine Partizipationsrechte aus den in den Geschäftsjahren 2001 bis 2009 aufgelegten Tranchen des „Stock Appreciation Rights Program“.

LEISTUNGEN IM FALL DER BEENDIGUNG DER TÄTIGKEIT

Für den Fall der vorzeitigen Beendigung enthalten die Dienstverträge Regelungen, die – von der in der Entsprechenserklärung vom Dezember 2013 erklärten Abweichung abgesehen – im Einklang mit den Vorgaben des Corporate Governance Kodex stehen. Für den Fall der regulären Beendigung enthalten die Dienstverträge – mit Ausnahme von Pensionsregelungen – keine Regelungen.

Daneben bestehen für die Vorstände Pensionszusagen durch die Gesellschaft. Das spätere Ruhegeld richtet sich nach der Anzahl der Dienstjahre und dem Grundgehalt.

03|42 PENSIONS-AUFWENDUNGEN (in TEUR)

	2013	2012
Service Costs (IFRS)	1.638	1.793
Barwert Rückstellung (IFRS) nach Saldierung des Planvermögens	4.432	3.897
Aufwand erdiente Pensionszusagen (HGB)	3.908	2.259
Barwert Rückstellung (HGB) nach Saldierung des Planvermögens	411	1.386

SONSTIGE ANGABEN

Ehemalige Vorstandsmitglieder und deren Hinterbliebene erhielten im Jahr 2013 Gesamtbezüge in Höhe von 3.967 TEUR (2012: 15.226 TEUR). Darin enthalten sind Leistungen an frühere Vorstandsmitglieder im Zusammenhang mit der Beendigung ihrer Tätigkeit sowie Auszahlungen im Zusammenhang mit der Ausübung noch ausstehender Partizipationsrechte aus dem „Stock Appreciation Rights Program“ in Höhe von 3.774 TEUR (2012: 15.035 TEUR). Durch den Verkauf der zur Absicherung der Partizipationsrechte gehaltenen Kaufoptionen entstand kein zusätzlicher Zahlungsmittelabfluss für den Konzern.

VERGÜTUNG FÜR DEN AUFSICHTSRAT

Die von der Hauptversammlung festgelegte Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder ist in §12 der Satzung der HUGO BOSS AG geregelt. Die Vergütung orientiert sich an der Unternehmensgröße und dem Tätigkeitsumfang der Aufsichtsratsmitglieder. Die Vergütung der Aufsichtsräte ist in einen fixen und einen variablen Bestandteil aufgeteilt. Der variable Bestandteil bemisst sich nach der Höhe des Ergebnisses je Aktie im Konzernabschluss. Die Position des Aufsichtsratsvorsitzenden und die seines Stellvertreters werden bei der Berechnung der Vergütung berücksichtigt. Die fixe und variable Vergütung wird nach Ablauf der Hauptversammlung, die über die Entlastung des Aufsichtsrats für das jeweilige abgelaufene Geschäftsjahr entscheidet, ausbezahlt. Mitglieder des Aufsichtsrats, die nur während eines Teils des Geschäftsjahres dem Aufsichtsrat oder einem Ausschuss angehört haben, erhalten für jeden angefangenen Monat ihrer Tätigkeit eine zeitanteilige Vergütung. Mitgliedern des Aufsichtsrats werden Auslagen, die im Zusammenhang mit der Ausübung des Mandats entstehen, erstattet. Eine etwaige Umsatzsteuer wird von der Gesellschaft vergütet, soweit die Mitglieder des Aufsichtsrats berechtigt sind, die Umsatzsteuer der Gesellschaft gesondert in Rechnung zu stellen, und dieses Recht ausüben. Der Aufsichtsrat erhielt für seine Tätigkeit im Jahr 2012 Gesamtbezüge in Höhe von 2.058 TEUR. Für das Jahr 2013 betragen die Gesamtbezüge voraussichtlich 2.163 TEUR, darin enthalten ist eine Rückstellung für den variablen Anteil in Höhe von 1.408 TEUR (2012: TEUR 1.259), der sich an der Höhe des voraussichtlichen Ergebnisses je Aktie im Konzernabschluss bemisst.

RECHTLICHE ANGABEN

ERKLÄRUNG ZUR UNTERNEHMENSFÜHRUNG

Die Erklärung zur Unternehmensführung (gem. § 289a HGB) beinhaltet die Entsprechenserklärung, Angaben zu den Unternehmensführungspraktiken sowie die Beschreibung der Arbeitsweise von Vorstand und Aufsichtsrat. // [group.hugoboss.com/Investor Relations/Corporate Governance](http://group.hugoboss.com/Investor%20Relations/Corporate%20Governance)

BERICHT ÜBER DIE BEZIEHUNGEN ZU VERBUNDENEN UNTERNEHMEN

Der Vorstand der HUGO BOSS AG ist zur Aufstellung eines Berichts über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen gemäß § 312 AktG verpflichtet. In dem Abhängigkeitsbericht wurden die Beziehungen zur Permira Holdings Limited, Guernsey, und zu den zum HUGO BOSS Konzern gehörenden Unternehmen erfasst. Über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen hat der Vorstand Bericht erstattet und zusammenfassend erklärt: „... dass die Gesellschaft nach den Umständen im Zeitpunkt des jeweiligen Geschäfts für jede Leistung im Sinne dieses Berichts stets eine angemessene Gegenleistung erhalten hat. Maßnahmen auf Veranlassung oder im Interesse der Permira Holdings Limited, Guernsey, bzw. ihrer verbundenen Unternehmen wurden im Geschäftsjahr 2013 weder getroffen noch unterlassen.“

ÜBERNAHMERECHTLICHE ANGABEN NACH DEN §§ 289 ABS. 4, 315 ABS. 4 HGB

Nachfolgend sind die nach §§ 289 Abs. 4, 315 Abs. 4 HGB erforderlichen Angaben aufgeführt und erläutert. Aus Sicht des Vorstands besteht darüber hinaus kein weitergehender Erläuterungsbedarf im Sinne der §§ 175 Abs. 2 Satz 1, 176 Abs. 1 Satz 1 AktG.

Das **gezeichnete Kapital** der HUGO BOSS AG setzt sich aus 70.400.000 nennwertlosen Stammaktien mit einem anteiligen Betrag des Grundkapitals von 1,00 EUR je Stammaktie zusammen.

Es bestehen Kapitalbeteiligungen, die 10 % der Stimmrechte überschreiten. → **Konzernanhang, Angaben zum Mehrheitsaktionär**

Daneben sind der HUGO BOSS AG keine weiteren Aktionäre gemeldet worden, die mehr als 10 % der Stimmrechte überschreiten.

Im Geschäftsjahr 2013 erhielt die HUGO BOSS AG zwei Stimmrechtsmitteilungen gemäß §§ 21 Abs. 1, 22 WpHG. → **Konzernanhang, Angaben zum Mehrheitsaktionär**

Es liegen dem Unternehmen keine weiteren Meldungen von Aktionären vor, die 3 % oder mehr der Stimmrechte der HUGO BOSS AG halten.

Aktien mit Sonderrechten, die Kontrollbefugnisse verleihen, existieren bei der HUGO BOSS AG nicht. Für die Ausübung der Aktionärsrechte von Aktionären, die Mitarbeiter der HUGO BOSS AG sind, existieren keine Sonderregelungen.

Ernennung und Abberufung der Mitglieder des Vorstands der HUGO BOSS AG richten sich nach den §§ 84, 85 AktG und § 31 MitbestG in Verbindung mit § 6 der Satzung. Der Vorstand besteht gemäß § 6 Abs. 1 der Satzung aus mindestens zwei Mitgliedern. Die Zahl der Vorstandsmitglieder wird vom Aufsichtsrat gemäß § 6 Abs. 2 der Satzung bestimmt. Der Aufsichtsrat kann einen Vorsitzenden des Vorstands sowie einen stellvertretenden Vorsitzenden ernennen. Der Aufsichtsrat kann die Bestellung zum Vorstandsmitglied und die Ernennung zum Vorsitzenden des Vorstands widerrufen, wenn ein wichtiger Grund vorliegt. Die Vorstandsmitglieder sollen nach § 6 Abs. 3 der Satzung bei ihrer Bestellung in der Regel nicht älter als 60 Jahre sein. Die Vorstandsmitglieder werden vom Aufsichtsrat auf höchstens fünf Jahre bestellt.

Über Änderungen der Satzung beschließt die Hauptversammlung. Soweit das Aktiengesetz nicht zwingend etwas Abweichendes bestimmt, wird der Beschluss gemäß § 17 Abs. 2 der Satzung mit einfacher Mehrheit der abgegebenen Stimmen und – soweit eine Mehrheit des bei der Beschlussfassung vertretenen Kapitals erforderlich ist – mit einfacher Mehrheit des bei der Beschlussfassung vertretenen Grundkapitals gefasst. Nach § 20 der Satzung ist dem Aufsichtsrat die Befugnis eingeräumt, Änderungen der Satzung, die nur die Fassung betreffen, zu beschließen.

ERMÄCHTIGUNG DES VORSTANDS ZUR ERHÖHUNG DES GRUNDKAPITALS (GENEHMIGTES KAPITAL 2009) MIT DER MÖGLICHKEIT DES BEZUGSRECHTSAUSSCHLUSSES

Der Vorstand ist gemäß dem Beschluss der Hauptversammlung vom 14. Mai 2009 ermächtigt, das Grundkapital der Gesellschaft bis zum 13. Mai 2014 mit Zustimmung des Aufsichtsrats durch Ausgabe neuer Namensstamm- und/oder Namensvorzugsaktien ohne Stimmrecht, die den bereits ausgegebenen Namensvorzugsaktien ohne Stimmrecht gleichstehen, gegen Bar- und/oder Sacheinlagen einmalig oder mehrfach, insgesamt jedoch höchstens um einen Betrag von 35.200.000 EUR zu erhöhen. Die Erhöhungen des Grundkapitals gegen Bareinlagen erfolgen unter Wahrung des Verhältnisses beider Aktiengattungen zueinander. Bei der Ausnutzung des genehmigten Kapitals steht den Aktionären grundsätzlich ein Bezugsrecht zu. Der Vorstand ist jedoch ermächtigt, das Bezugsrecht der Inhaber von Aktien einer Gattung auf Aktien der anderen Gattung auszuschließen, Spitzenbeträge vom Bezugsrecht der Aktionäre auszunehmen und, mit Zustimmung des Aufsichtsrats, das Bezugsrecht der Aktionäre auszuschließen, soweit die Kapitalerhöhung gegen Sacheinlagen zum Zweck des Erwerbs von Unternehmen oder von Beteiligungen an Unternehmen erfolgt.

ERMÄCHTIGUNG ZUM ERWERB EIGENER AKTIEN UND ZUR VERWENDUNG EIGENER AKTIEN AUCH UNTER AUSSCHLUSS EINES ANDIENUNGS- UND BEZUGSRECHTS EINSCHLIESSLICH DER ERMÄCHTIGUNG ZUR EINZIEHUNG ERWORBENER EIGENER AKTIEN UND KAPITALHERABSETZUNG

Die Befugnisse des Vorstands zum Aktienrückkauf wurden in der Hauptversammlung vom 21. Juni 2010 erneuert. Danach ist der Vorstand ermächtigt, bis zum 20. Juni 2015 Namensstamm und/oder Namensvorzugsaktien ohne Stimmrecht der Gesellschaft bis zu einem Anteil von insgesamt höchstens 10 % des am 21. Juni 2010 ausstehenden Grundkapitals zu erwerben. Die HUGO BOSS AG kann von der Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien ganz oder in Teilbeträgen, allein für Namensstamm- und/oder Namensvorzugsaktien und damit unter teilweiseem Ausschluss eines eventuellen Andienungsrechts der jeweiligen Gattung einmal oder mehrmals in Verfolgung eines oder mehrerer Zwecke Gebrauch machen. Der Erwerb darf über die Börse oder mittels an die Inhaber der entsprechenden Aktiegattung gerichteten öffentlichen Kaufangebots erfolgen. Nach dieser Ermächtigung zurückerworbene eigene Aktien können über die Börse oder mittels Angebots an alle Aktionäre unter Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre wieder veräußert werden. Sie können aber auch eingezogen, als Gegenleistung für einen eventuellen Erwerb von Unternehmen und Beteiligungen an Unternehmen, für eine Veräußerung zu einem Preis, der den aktuellen Börsenpreis nicht wesentlich unterschreitet, und für die Zulassung der Aktie an ausländischen Börsenplätzen verwendet werden.

Der durch die HUGO BOSS AG und die HUGO BOSS International B.V. aufgenommene und durch die HUGO BOSS AG garantierte syndizierte Kredit sowie bilaterale Linien enthalten marktübliche **Vereinbarungen, die unter den Bedingungen eines Kontrollwechsels** – sogenannte Change-of-Control-Klauseln – den Vertragspartnern zusätzliche Kündigungsrechte einräumen.

Auch der Anstellungsvertrag mit einem Vorstandsmitglied enthält eine Bestimmung, die bei einem „Change of Control“ (Erwerb von mehr als 30 % der Stimmrechte an der HUGO BOSS AG) den Vertragspartnern unter bestimmten Voraussetzungen ein zusätzliches Kündigungsrecht einräumt und für den Fall, dass es zu einer Kündigung kommt, eine Entschädigungspflicht gegenüber dem Vorstandmitglied vorsieht. Im Übrigen bestehen keine Entschädigungsvereinbarungen der Gesellschaft für den Fall eines Übernahmeangebots mit den übrigen Mitgliedern des Vorstands oder mit Arbeitnehmern.

RISIKO- UND CHANCENBERICHT

Die Risiko- und Chancenpolitik des HUGO BOSS Konzerns verfolgt neben der Bestandssicherung des Unternehmens das Ziel, die Erreichung der finanziellen und strategischen Unternehmensziele sicherzustellen. Sie ist somit der nachhaltigen Steigerung des Unternehmenswerts verpflichtet. Durch ein wirksames Risikomanagement wird gewährleistet, dass Risiken frühzeitig erkannt und anhand geeigneter Maßnahmen mögliche negative Auswirkungen minimiert werden. Gemeinsam mit einer systematischen Identifikation neuer Chancen wird so die Entscheidungssicherheit im Unternehmen erhöht und die Grundlage für eine konstante Zielerreichung gelegt.

RISIKOBERICHT

Der Erfolg des HUGO BOSS Konzerns beruht auf der konsequenten Nutzung von Chancen im Rahmen der mittel- und langfristigen Unternehmensstrategie. Ergänzend dazu verfolgt die Risikopolitik das Ziel, den Bestand des Unternehmens zu sichern sowie die operativen Bereiche bei der erfolgreichen Umsetzung der Strategie zu unterstützen und somit den Unternehmenswert nachhaltig zu steigern.

RISIKOMANAGEMENT

**Konzerneinheitliche
Standards sichern
erfolgreiches Risiko-
management**

Die Basis eines erfolgreichen Risikomanagements stellen konzerneinheitliche Standards für den systematischen Umgang mit Risiken dar. Diese werden für den HUGO BOSS Konzern im Rahmen der Risikopolitik durch den Vorstand festgelegt und in einem konzernweit gültigen Risikohandbuch dokumentiert, das allen Mitarbeitern online zur Verfügung steht. Risiken sind als potenzielle negative Abweichungen vom geplanten operativen Ergebnis (EBIT) definiert. Festgelegte Grenzwerte beschreiben die Risikotragfähigkeit des HUGO BOSS Konzerns und ermöglichen eine Einordnung der Risiken in Risikostufen von „gering“ bis „hoch“. Die Berichterstattung von Risiken erfolgt in regelmäßigen Zeitabständen. Bei Vorliegen kritischer Themen wird der reguläre Reportingprozess durch eine Ad-hoc-Berichterstattung ergänzt, um neue Entwicklungen rechtzeitig analysieren zu können. Darüber hinaus sind alle Mitarbeiter des HUGO BOSS Konzerns zu risikobewusstem Handeln und zur Vermeidung existenzgefährdender Risiken verpflichtet. Alle Risiken werden nach einheitlicher Systematik in einer Risikosoftware erfasst. Die Historisierung sowie Revisionssicherheit werden damit sichergestellt. Das Risikomanagement-System des HUGO BOSS Konzerns ist gemäß dem internationalen Standard ISO 31000 gestaltet und folgt den dort festgelegten Empfehlungen.

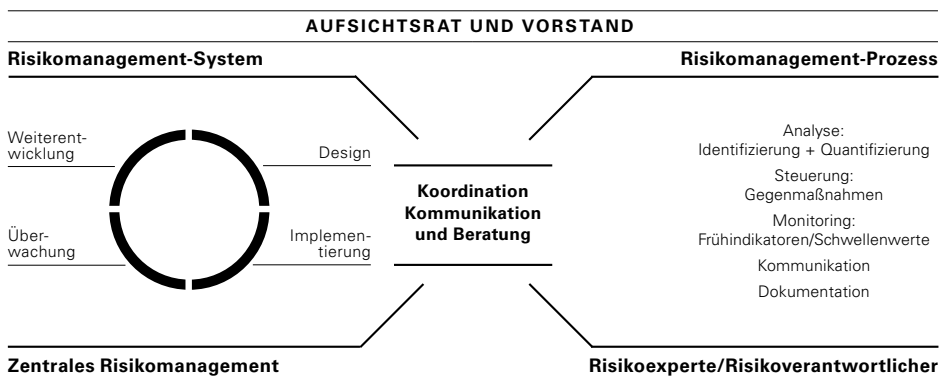
Um Risiken und Chancen frühzeitig zu erkennen, zu analysieren, zu steuern, zu überwachen und ihnen gegebenenfalls mit risikominimierenden Maßnahmen entgegenzuwirken, ist für die Koordination des konzernweiten Risikomanagements ein eigenständiges Team am Hauptsitz der HUGO BOSS AG geschaffen worden. Es entwickelt die Instrumente des Risikomanagement-Systems kontinuierlich weiter und stellt sicher, dass Risiken und Chancen unternehmensweit systematisch nach einer einheitlichen Methode und regelmäßig innerhalb der festgelegten Intervalle erfasst werden. Alle Informationen bezüglich der in den weltweiten Tochtergesellschaften identifizierten Risiken laufen hier zusammen und

können somit auf Konzernebene zeitnah aggregiert und analysiert werden. Das Team steht in regelmäßigem Austausch mit allen Risikoverantwortlichen und ist somit stets über aktuelle Entwicklungen informiert.

Die Verantwortung für die Risikoanalyse, den adäquaten Umgang mit Risiken und die Umsetzung wirksamer risikoreduzierender Maßnahmen liegt dezentral in den jeweiligen Unternehmensbereichen beziehungsweise Tochtergesellschaften, in denen die Risiken auftreten. Hierzu sind je Bereich Risikoverantwortliche (Risk Owner) definiert. Das für das zentrale Risikomanagement verantwortliche Team berichtet regelmäßig an den Vorstand und unterstützt ihn bei der Umsetzung, Durchführung und Überwachung des Risikomanagement- und Internen Kontrollsystems sowie bei der Berichterstattung an den Prüfungsausschuss („Audit Committee“) des Aufsichtsrats.

**Dezentrale Risiko-
steuerung in
den Unternehmens-
bereichen**

03|43 HUGO BOSS RISIKOPOLITIK



Der Umgang mit Risiken erfolgt auf vier Arten: Vermeidung, Verringerung, Übertragung und Übernahme von Risiken. Ein Bestandteil des Risikomanagements ist somit auch die Übertragung von Risiken auf Versicherer. Finanzielle Folgen versicherbarer Risiken werden damit weitestgehend neutralisiert.

Alle identifizierten Risiken werden mindestens einmal im Jahr, in Abhängigkeit von ihrem Ausmaß jedoch auch in halb- oder vierteljährlichen beziehungsweise monatlichen Intervallen auf ihre Aktualität überprüft, neue Entwicklungen dokumentiert und gegebenenfalls die Risikoquantifizierung überarbeitet. Diese erfolgt durch Einschätzung der Eintrittswahrscheinlichkeiten der Risiken einerseits und der damit verbundenen Auswirkungen auf das operative Ergebnis (EBIT) andererseits.

**Differenzierte Risiko-
quantifizierung durch
Szenariobetrachtung**

03|44 BEWERTUNGSKRITERIEN DER UNTERNEHMENSRSIKEN

Eintrittswahrscheinlichkeit		Ausmaß der finanziellen Auswirkung
unwahrscheinlich	≤ 20%	gering
möglich	> 20–40%	moderat
wahrscheinlich	> 40–60%	wesentlich
sehr wahrscheinlich	> 60%	hoch

Um ein möglichst präzises Bild der Auswirkungen der identifizierten Risiken zu erhalten, werden unterschiedliche Risikoszenarien für den besten, mittleren und schlechtesten Fall betrachtet. Damit wird dem potenziell starken Einfluss von Extremszenarien mit geringer Eintrittswahrscheinlichkeit, aber großer Auswirkung Rechnung getragen. Über eine Gewichtung der drei Szenarien, die ebenfalls durch die Risikoverantwortlichen festgelegt wird, kann so eine durchschnittliche Auswirkung pro Eintrittsfall bestimmt werden. Dieser Ansatz erlaubt nicht nur eine differenziertere Betrachtung möglicher Auswirkungen, sondern ebenso eine gründliche Analyse unwahrscheinlicher Extremszenarien, die potenziell einen deutlich stärkeren Effekt auf die Zielerreichung des HUGO BOSS Konzerns hätten. Zusätzlich zu der auf die 12-monatige Planperiode abgestellten Risikoquantifizierung wird auch eine mittelfristige Risikotendenz ermittelt. Dieser Indikator wird bei größer werdenden Risiken dafür verwendet, die Entwicklung adäquater Gegenmaßnahmen frühzeitig einleiten zu können.

Mithilfe der kontinuierlichen Überwachung von Frühwarnindikatoren können Planabweichungen rechtzeitig erkannt werden. Meldekettten und das Einleiten geeigneter, im Vorfeld definierter Gegenmaßnahmen gewährleisten eine rasche Reaktion im Eintrittsfall eines Risikos. Alle diese Informationen werden in der konzernweiten Risikosoftware erfasst und sind jederzeit verfügbar.

Der HUGO BOSS Konzern ist somit in der Lage, Risiken frühzeitig zu erkennen und darauf kurzfristig und zielgerichtet zu reagieren. Die Funktionsfähigkeit und Angemessenheit des Risikomanagements wird in regelmäßigen Abständen von der Internen Revision überprüft. Mit der Überwachung der Wirksamkeit des Internen Kontroll-, Risikomanagement- und Revisionssystems befasst sich darüber hinaus der vom Aufsichtsrat eingerichtete Prüfungsausschuss („Audit Committee“), auch unter Einbeziehung der Wirtschaftsprüfer. Im Rahmen der Jahresabschlussprüfung wird durch den Wirtschaftsprüfer kontrolliert, ob der Vorstand die nach § 91 Abs. 2 AktG geforderten Maßnahmen in geeigneter Weise getroffen hat.

**Risikobereiche
und Struktur der
Einzelrisiken**

Die Erfassung und Aggregation der weltweiten Risiken folgt einem einheitlich gültigen Risikoatlas, der die thematische Bündelung mehrerer Einzelrisiken in Risikobereiche vorsieht. Diese werden wiederum einer externen, strategischen, finanziellen, operativen oder unternehmensorganisatorischen Hauptrisikokategorie zugeordnet.

03 | 45 RISIKOBEREICHE

EXTERNE RISIKEN	STRATEGISCHE RISIKEN	FINANZIELLE RISIKEN	OPERATIVE RISIKEN	ORGANISATORISCHE RISIKEN
Gesamtwirtschaft	Kollektion und Branche	Finanzierung und Liquidität	Lieferanten und Beschaffungsmärkte	IT
Länderspezifische Faktoren	Marken und Corporate Image	Zinsänderungen	Qualität	Recht
	Investitionen	Währungskurse	Logistik	Personal
		Ausfall von Kontrahenten	Vertrieb	Corporate Governance und Compliance
		Steuern		
		Pensionsrückstellungen		

Im Folgenden werden die wichtigsten Risiken dargestellt, denen sich der HUGO BOSS Konzern im Geschäftsjahr 2014 ausgesetzt sieht. Die dargestellten Risiken betreffen sowohl die operativen Segmente als auch die Corporate Units des HUGO BOSS Konzerns. Es ist grundsätzlich nicht auszuschließen, dass derzeit noch unbekannte Risiken oder solche, die aktuell als unwesentlich eingeschätzt werden, die Unternehmensentwicklung künftig zusätzlich beeinträchtigen. Ungeachtet aller eingeleiteten Maßnahmen zur Steuerung der identifizierten Risiken bleiben bei allen unternehmerischen Aktivitäten Restrisiken bestehen, die auch durch ein umfassendes Risikomanagement-System, wie es im HUGO BOSS Konzern implementiert ist, nicht vollständig auszuschließen sind. Das jeweilige Nettorisiko als tatsächliches Risikopotenzial ergibt sich aus dem Bruttorisiko abzüglich getroffener Maßnahmen zur Reduzierung oder Vermeidung der identifizierten Risiken.

EXTERNE RISIKEN

Wie jedes global agierende Unternehmen sieht sich auch der HUGO BOSS Konzern Risiken ausgesetzt, die aus einer unsicheren zukünftigen Entwicklung der gesamtwirtschaftlichen Lage entstehen. Entscheidend ist hierbei vor allem die weltweite Entwicklung der Konjunktur, aus der sich das Risiko einer reduzierten Nachfrage nach Bekleidung und Accessoires des Premium- und Luxussegments ergeben kann. Grundsätzlich besteht für den Konsumgüterbereich aufgrund der Abhängigkeit vom Kaufverhalten der Kunden ein Risiko, das sich auf den Planumsatz und/oder die Marge auswirken kann. Konjunkturell bedingte Effekte können dabei sowohl global als auch vereinzelt in unterschiedlichen Märkten auftreten und sich gegenseitig beeinflussen. Der HUGO BOSS Konzern verfügt jedoch durch zeitlich vorgelagerte Ordereingänge sowie die Entwicklung des konzerneigenen Einzelhandels über wichtige Frühwarnindikatoren, die eine rechtzeitige Prognose der Auswirkungen möglicher gesamtwirtschaftlicher Risiken erlauben. Um die Auswirkungen konjunktureller Schwankungen zu reduzieren, hat der HUGO BOSS Konzern verschiedene Maßnahmen getroffen. Hierzu gehört ein klares Markenprofil, mit dem der Ausbau von Marktanteilen in einem wettbewerbsintensiven Umfeld angestrebt wird. Ein auf internationales Wachstum angelegtes Geschäftsmodell erschließt zudem neue Konsumentenpotenziale und trägt zur Kompensation möglicher Nachfragerückgänge in einzelnen Märkten bei. Weiterhin wird eine ausgeglichene Verteilung des Umsatzes auf verschiedene Regionen angestrebt, um eine zu starke Abhängigkeit von Einzelmärkten zu vermeiden. Für das Geschäftsjahr 2014 geht der Konzern grundsätzlich von einem fortgesetzten Wachstum der Weltwirtschaft und der Premium- und Luxusgüterbranche aus. Ungünstige gesamtwirtschaftliche Entwicklungen können jedoch trotz der eingeleiteten Maßnahmen Auswirkungen auf das geplante Unternehmenswachstum haben. Aufgrund der andauernden Unsicherheiten um die Euro-Schuldenkrise und die endgültige Beilegung des Haushaltsstreits in den USA schätzt das Management die mögliche finanzielle Auswirkung als wesentlich ein. Die Eintrittswahrscheinlichkeit für einen solch starken Effekt auf die weltweite Nachfrage wird jedoch als unwahrscheinlich eingestuft. → **Nachtrags- und Prognosebericht, Prognosebericht**

Gesamtwirtschaftliche Risiken

Als international tätiges Unternehmen ist HUGO BOSS auch einem Risiko im Zusammenhang mit Veränderungen in einzelnen Absatzmärkten ausgesetzt. Dieses Risiko kann sich aufgrund von Änderungen des politischen und regulatorischen Umfelds oder soziokultureller Entwicklungen realisieren. Wie für alle Unternehmen besteht zudem eine mögliche Gefahr für die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Unternehmens in Form von terroristischen Handlungen und Umweltkatastrophen. Um vertriebsbezogene Länderrisiken so gering wie möglich zu halten, werden HUGO BOSS Produkte überwiegend in Ländern mit stabilen

Länderrisiken

ökonomischen und politischen Rahmenbedingungen vertrieben. Wesentliche Änderungen des regulatorischen Umfelds in den wichtigsten Absatzmärkten des HUGO BOSS Konzerns sind aus Sicht des Vorstands aktuell als unwahrscheinlich einzustufen. Darüber hinaus sorgt der weltweite Vertrieb in über 120 Ländern auf Konzernebene für eine natürliche Absicherung gegen unvorteilhafte Entwicklungen in einzelnen Märkten. Die finanziellen Auswirkungen durch unerwartete Veränderungen länderspezifischer Rahmenbedingungen schätzt der Vorstand daher als gering ein.

STRATEGISCHE RISIKEN

Kollektions- und Branchenrisiken

Aus sich verändernden Fashion- und Lifestyle-Trends können Kollektions- und Branchenrisiken entstehen. Die Herausforderung besteht darin, die richtigen Trends rechtzeitig zu erkennen und rasch in eine unverwechselbare Kollektionsaussage umzusetzen. Diesem Risiko begegnet HUGO BOSS mit intensiven Analysen der Zielgruppen und Märkte und der detaillierten Auswertung der Verkaufsentwicklung der vergangenen Saison. Auch eine verstärkte Kundennähe aufgrund des Einzelhandelsgeschäfts trägt wesentlich dazu bei, Informationen zu Trends und Kaufverhalten rasch in die Kollektionen einfließen zu lassen. Die Eintrittswahrscheinlichkeit von Kollektions- und Branchenrisiken wird aus Sicht des Managements daher als unwahrscheinlich erachtet. Potenzielle negative Auswirkungen werden als gering eingestuft. → **Konzernstrategie**

Risiken für Markenimage und Corporate Image

Der wirtschaftliche Erfolg von HUGO BOSS beruht auf dem Markenimage und einer langfristig starken Positionierung der Konzernmarken im Premium- und Luxusgütermarkt. Daher haben Schutz und Erhalt des Markenimages bei HUGO BOSS eine hohe Priorität. Sie erfolgen durch strategische Maßnahmen wie eine klar differenzierte Markenpositionierung, die durch gezielte Marketingmaßnahmen unterstützt wird sowie durch einen weltweit einheitlichen Markenauftritt mit laufender Beobachtung der Märkte und Medien. Weiterhin sind der rechtliche Schutz der Marken und die Verfolgung von Produktpiraterie wichtige Bestandteile zur Sicherung des Markenimages.

Das Corporate Image des HUGO BOSS Konzerns reflektiert sich in der Wahrnehmung der Stakeholder, wie zum Beispiel Kunden, Aktionäre, Lieferanten und Mitarbeiter. Die Unternehmenskommunikation wird zentral über die Bereiche Communications sowie Investor Relations gesteuert. Über diese Schnittstellen steht HUGO BOSS in einem ständigen Dialog mit wichtigen Interessengruppen. Zudem wird die Einhaltung von Gesetzen, Standards und Richtlinien sowohl unternehmensintern als auch bei Lieferanten regelmäßig kontrolliert. Nichtsdestotrotz sind negative Einflüsse auf das Markenimage und die Unternehmensreputation auch weiterhin möglich. Aufgrund der ergriffenen Maßnahmen wird die Auswirkung auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns jedoch als gering eingestuft.

Investitionsrisiko

Eine der zentralen strategischen Maßnahmen von HUGO BOSS ist die Fortführung des Ausbaus des konzerneigenen Einzelhandels. Mit Retailaktivitäten sind Investitionsrisiken verbunden, die aufgrund von Geschäftsausbau und -instandhaltung, langfristigen Mietverträgen sowie Personalkosten entstehen. Dies führt zu einer Steigerung der Fixkosten, der jedoch eine höhere Rohertragsmarge gegenübersteht. Um das Risiko von Fehlinvestitionen und unprofitablen konzerneigenen Einzelhandelsgeschäften so gering wie möglich zu halten, werden Entscheidungen für Neueröffnungen sowie Schließungen zentral, in Absprache mit den zuständigen Regionaldirektoren, getroffen. Der Eröffnung neuer Einzelhandelsgeschäfte gehen stets umfassende Standortprüfungen und Potenzialanalysen sowie eine intensive

Umsatz- und Entwicklungsplanung voraus. Dennoch besteht das generelle Risiko, dass einzelne konzerneigene Einzelhandelsgeschäfte die ursprünglich geplanten Umsatzziele langfristig nicht erreichen und im äußersten Fall geschlossen werden müssen. Die Konzerngesellschaften sind daher verpflichtet, monatlich die Performance ihrer Retailaktivitäten zu berichten, damit negative Entwicklungen frühzeitig erkannt und Gegenmaßnahmen eingeleitet werden können. Gemindert wird das Investitionsrisiko zusätzlich durch ein weltweit einheitliches Store-Konzept der Verkaufspunkte, so dass im Falle einer Geschäftsaufgabe die Einrichtung teilweise andernorts weitergenutzt werden kann. Im Rahmen des generellen Investitionscontrollings werden auch alle sonstigen Investitionen unter Berücksichtigung der mit ihnen verbundenen Risiken auf ihren Wertbeitrag hin überprüft. Vor dem Hintergrund der beschriebenen Maßnahmen wird das Investitionsrisiko als gering bei unwahrscheinlicher Eintrittswahrscheinlichkeit eingeschätzt. → **Unternehmenssteuerung, Investitionscontrolling**

FINANZIELLE RISIKEN

Zu den zentralen Aufgaben des HUGO BOSS Konzerns gehört es, den internen Finanzbedarf zu koordinieren, zu lenken, die finanzielle Unabhängigkeit des Gesamtunternehmens sicherzustellen sowie die finanziellen Risiken zu reduzieren.

Der HUGO BOSS Konzern unterliegt im Wesentlichen Finanzierungs- und Liquiditätsrisiken, Zinsänderungs-, Währungs- und Kreditrisiken sowie steuerlichen und Pensionsrisiken. Die genannten Risiken unterliegen fortlaufenden intensiven Kontrollen. Hierbei wird die Entwicklung des Exposures ständig beobachtet, quantifiziert und – sofern notwendig – abgesichert, um bilanzielle Risiken zu minimieren.

Das Management des Liquiditätsrisikos zählt zu den zentralen Aufgaben der Treasury-Abteilung der HUGO BOSS AG. Das Liquiditätsrisiko besteht darin, dass aufgrund unzureichender Verfügbarkeit von Zahlungsmitteln bestehenden oder zukünftigen Zahlungsverpflichtungen in Bezug auf Fristigkeit, Volumen und Währung nicht nachgekommen werden kann. Dieses Risiko wird im HUGO BOSS Konzern zentral gesteuert. Um jederzeit die Zahlungsfähigkeit und die finanzielle Flexibilität des Konzerns sicherzustellen, wird auf Basis einer dreijährigen Finanzplanung sowie einer monatlich rollierenden währungsdifferenzierten Liquiditätsplanung mit einem Planungszeitraum von bis zu einem Jahr der Finanzbedarf ermittelt und durch Kreditlinien sowie liquide Mittel abgesichert.

Finanzierungs- und Liquiditätsrisiken

Der HUGO BOSS Konzern hat seinen im Mai 2013 ausgelaufenen Konsortialkredit erfolgreich durch einen neuen Konsortialkredit refinanziert. Der neue syndizierte Kredit mit einer Gesamtkreditlinie in Höhe von 450 Mio. EUR und einer Laufzeit von fünf Jahren wurde von einem Bankenkonsortium gewährt. Er dient der allgemeinen Unternehmensfinanzierung und besteht aus einer festen Tranche in Höhe von 100 Mio. EUR sowie einer revolvingenden Tranche in Höhe von 350 Mio. EUR. HUGO BOSS hat damit seine finanzielle Flexibilität langfristig gesichert. Zum Bilanzstichtag wurden neben der festen Tranche in Höhe von 100 Mio. EUR weitere 11 Mio. EUR in Form von Abzweiglinien in Anspruch genommen.

Der bestehende Konsortialkreditvertrag enthält marktübliche Vereinbarungen zur Einhaltung der Kennzahl (Covenant) der Finanzierungsstärke, die bei Verletzung zu einer vorzeitigen Fälligkeit führen würden. Risiken, die sich aus Verstößen gegen Financial Covenants ergeben könnten, sieht HUGO BOSS selbst im Falle sich verschlechternder wirtschaftlicher Rahmenbedingungen nicht. → **Vermögens- und Finanzlage, Finanzierungsbedingungen**

Neben der Konsortialfinanzierung verfügt HUGO BOSS über kurzfristige bilaterale Kreditlinien in Höhe von 111 Mio. EUR, wodurch die Flexibilität zusätzlich erweitert wird.

Der syndizierte Kredit sowie die bilateralen Kreditlinien enthalten marktübliche Vereinbarungen, die unter den Bedingungen eines Kontrollwechsels – sogenannte Change-of-Control-Klauseln – den Vertragspartnern zusätzliche Kündigungsrechte einräumen.

Zusätzlich zu den Kreditlinien zum 31. Dezember 2013 in Höhe von 561 Mio. EUR verfügte der Konzern zum Bilanzstichtag über liquide Mittel in Höhe von 119 Mio. EUR. Diese werden grundsätzlich in Form von Tages- und Termingeldanlagen vorgehalten. Darüber hinaus minimiert der HUGO BOSS Konzern durch den Einsatz eines Cash-Pooling-Verfahrens die Finanzierungs- und Liquiditätsrisiken weiter. Auf Basis der Ausnutzung der Kreditlinien, der Zahlungsmittelposition und des eingesetzten Cash-Poolings schätzt das Management die Eintrittswahrscheinlichkeit von Finanzierungs- und Liquiditätsrisiken als unwahrscheinlich und in ihrer potenziellen Auswirkung als gering ein.

Zinsänderungs- risiken

Marktbedingte Schwankungen der Zinssätze wirken sich einerseits auf zukünftige Zinserträge und -zahlungen für variabel verzinsliche Zahlungsmittelbestände und Verbindlichkeiten aus. Andererseits haben sie Einfluss auf den Marktwert von Finanzinstrumenten. Wesentliche Zinssatzänderungen können daher Rentabilität, Liquidität und Finanzlage des Konzerns beeinflussen.

Die Finanzverbindlichkeiten des HUGO BOSS Konzerns sind größtenteils variabel verzinslich und unterliegen einer kurzfristigen Zinsbindung. Das daraus resultierende Zinsänderungsrisiko stellt gleichzeitig ein Cashflow-Risiko mit Implikationen auf die Höhe zukünftiger Zinszahlungen dar. Um die Auswirkungen künftiger Zinsvolatilitäten auf die Finanzierungskosten der Kredite zu minimieren, werden größtenteils derivative Finanzinstrumente in Form von Zinsswaps eingesetzt. Derivate, die in eine im Sinne der IFRS wirksame Sicherungsbeziehung eingebunden sind, wirken sich im Falle von Zinsänderungen auf das Eigenkapital aus. Derivate ohne eine solche Sicherungsbeziehung werden ergebniswirksam erfasst. Zum Bilanzstichtag waren die Derivate in Höhe von 100 Mio. EUR zur Zinsabsicherung der syndizierten Kreditlinie in eine wirksame Sicherungsbeziehung im Sinne der IFRS eingebunden.

Darüber hinaus können Opportunitätseffekte entstehen. Sie ergeben sich aufgrund der bilanziellen Erfassung von nicht derivativen Finanzinstrumenten, die nicht zum beizulegenden Zeitwert, sondern zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden. Das Opportunitätsrisiko stellt dabei den Unterschiedsbetrag beider Werte dar, der jedoch weder in der Bilanz noch in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst wird.

Aufgrund des weiterhin niedrigen Zinsniveaus wurde zur Vermeidung negativer Zinsen und zur Darstellung realistischer Szenarien für die Analyse der Zinssensitivitäten zum Bilanzstichtag die Verschiebung der Zinsstrukturkurve von +100/–30 Basispunkten wie im Vorjahr beibehalten. Unter Berücksichtigung des zugrunde liegenden Exposures in Euro, japanischem Yen und chinesischem Renminbi erachtet HUGO BOSS diese Veränderung als angemessen. Teilweise lag den Finanztransaktionen ein Marktzinsniveau von unter 30 Basispunkten zugrunde. In diesen Fällen wurde die Sensitivität nach unten mit einem Nullzinsniveau errechnet.

Gemäß den Anforderungen des IFRS 7 wurde die Auswirkung der Veränderungen wichtiger Zinssätze auf Gewinn und Eigenkapital analysiert. In die Analyse wurden variabel verzinsliche Finanzschulden in Höhe von 134 Mio. EUR (31. Dezember 2012: 339 Mio. EUR), Zinsderivate in Höhe von 111 Mio. EUR (31. Dezember 2012: 312 Mio. EUR) sowie Zahlungsmittelbestände in Höhe von 119 Mio. EUR (31. Dezember 2012: 255 Mio. EUR) einbezogen. Die Auswirkung von Zinssatzänderungen auf künftige Cashflows ist von dieser Analyse ausgeschlossen.

03|46 ZINSENSITIVITÄTEN ZUM 31. DEZEMBER (in Mio. EUR)

	2013		2012	
	+ 100 bp	-30 bp	+ 100 bp	-30 bp
Cashflow-Risiken	0,5	-0,2	1,7	-0,5
Ergebniswirksame Risiken aus Zinsderivaten	0,7	-0,2	0,8	-0,3
Auswirkungen auf das Konzernergebnis	1,2	-0,4	2,5	-0,8
Bilanzwirksame Risiken aus Zinsderivaten	3,1	-0,9	0,8	-0,1
Auswirkungen auf das Konzerneigenkapital	4,3	-1,3	3,3	-0,9

Ein Anstieg des Marktzinsniveaus um 100 Basispunkte zum 31. Dezember 2013 hätte zu einem Ergebnisanstieg von 1,2 Mio. EUR (2012: 2,5 Mio. EUR) und einem Anstieg des Eigenkapitals in Höhe von 4,3 Mio. EUR (31. Dezember 2012: 3,3 Mio. EUR) geführt. Ein Absinken des Marktzinsniveaus um 30 Basispunkte hätte ein um 0,4 Mio. EUR (2012: -0,8 Mio. EUR) niedrigeres Ergebnis und ein um 1,3 Mio. EUR (31. Dezember 2012: -0,9 Mio. EUR) niedrigeres Konzerneigenkapital zur Folge gehabt. Die Effekte aus Zinsderivaten wären dabei aus Fair-Value-Änderungen entstanden. Die Cashflow-Risiken wären im Wesentlichen aus höheren beziehungsweise niedrigeren Zinserträgen und -aufwendungen aus dem Zahlungsmittelbestand entstanden.

Aufgrund der in der Sensitivitätsanalyse veranschaulichten Auswirkungen von Zinsänderungen auf die Finanzinstrumente wird die Auswirkung von Zinsänderungen auf den HUGO BOSS Konzern als gering eingestuft. Angesichts der weiterhin expansiven Geldpolitik, insbesondere der europäischen Zentralbank sowie der Federal Reserve, sieht das Management wesentliche Zinsänderungen aktuell als wahrscheinlich mit einer geringen finanziellen Auswirkung an.

Die Währungskursrisiken des HUGO BOSS Konzerns resultieren im Wesentlichen aus der globalen operativen Geschäftstätigkeit sowie aus konzerninternen Finanzierungstätigkeiten. Im operativen Geschäft entstehen Wechselkursrisiken primär durch Forderungen und Verbindlichkeiten in Fremdwährung (Transaktionsrisiko), zum Beispiel durch den Wareneinkauf in einer anderen als der funktionalen Währung der Gesellschaft, sowie durch konzerninterne Finanzierungstätigkeiten in Nicht-Euro-Gesellschaften.

**Währungs-
kursrisiken**

Der Vertrieb in den wichtigsten Märkten erfolgt durch lokale Tochtergesellschaften. Für die daraus entstehenden Aufträge ordern die Tochtergesellschaften ausschließlich im Konzern. Um das Wechselkursrisiko zentral zu steuern, werden in der Regel die konzerninternen Aufträge in lokaler Währung abgerechnet. Das Wechselkursrisiko ergibt sich daher aus den Zahlungsströmen in lokaler Währung der Tochtergesellschaften. Die Währungskursrisiken des

HUGO BOSS Konzerns aus dem operativen Geschäft entstehen dabei hauptsächlich aus der Geschäftstätigkeit in den USA, Großbritannien, Australien, der Schweiz, Japan, Hongkong und China sowie der Einkaufstätigkeit der Beschaffungseinheiten in Fremdwährungen.

Des Weiteren bestehen Wechselkursrisiken durch die Umrechnung des bei ausländischen Konzerngesellschaften außerhalb der Eurozone gebundenen Nettovermögens und deren Erträge und Aufwendungen (Translationsrisiko), gegen die sich der Konzern nicht absichert.

→ **Konzernanhang, Währungsumrechnung**

Das Währungsmanagement für Transaktionsrisiken wird für alle Konzerngesellschaften zentral vorgenommen. Das primäre Ziel ist zunächst die Reduktion des gesamten Währungsexposures durch natürliche Hedges. Derartige Hedges bestehen darin, dass sich die Fremdwährungsexposures aus dem operativen Geschäft über den Konzern hinweg ausgleichen und damit in Höhe der ausgeglichenen Position keine Absicherungsmaßnahmen nötig sind.

Zur etwaigen Absicherung des verbleibenden Exposures können Devisentermin- und Swapgeschäfte sowie Plain-Vanilla-Devisenoptionen herangezogen werden. Primäres Ziel der Hedging-Strategie ist es, bilanzielle Auswirkungen von Währungsschwankungen zu begrenzen. Die Laufzeiten der abgeschlossenen Derivate werden bei Abschluss in der Regel dem darunterliegenden Grundgeschäft angepasst. Die eingesetzten derivativen Finanzinstrumente, deren Handel im OTC-Markt erfolgt, dienen ausschließlich zur Absicherung der Grundgeschäfte. Um das bestmögliche Geschäft einzugehen, werden Quotierungen von mehreren Banken eingeholt und wird die Transaktion mit der am besten quotierenden Bank abgeschlossen.

Fremdwährungsrisiken im Finanzierungsbereich resultieren aus finanziellen Forderungen und Verbindlichkeiten in Fremdwährung sowie aus Darlehen in Fremdwährung, die zur Finanzierung an Konzerngesellschaften ausgereicht werden. Bei der Ausreichung von Darlehen an Konzerngesellschaften wird zwischen zwei Arten von Verträgen unterschieden: Operative Darlehen können entsprechend dem Charakter eines Kontokorrentkredits innerhalb eines vorgegebenen Rahmens flexibel gezogen werden. Finanzierungsdarlehen werden an Konzerngesellschaften mit erhöhtem Finanzierungsbedarf ausgereicht. Zum Bilanzstichtag waren die wesentlichen Finanzierungsdarlehen mit endfälliger Rückzahlungsverpflichtung über Devisentermingeschäfte gesichert.

Durch konzerneinheitliche Richtlinien ist eine strikte Funktionstrennung von Handel, Abwicklung und Kontrolle sämtlicher Finanzmarkttransaktionen sichergestellt. Ebenso bilden diese Richtlinien die Grundlage für Auswahl und Umfang der Absicherung. Zielsetzung der Währungsabsicherung ist dabei die Minimierung von Währungseffekten auf die Entwicklung von Konzernergebnis und Konzerneigenkapital.

Die Ermittlung des Währungsrisikos basiert auf dem bilanziellen Währungsexposure zum 31. Dezember 2013. Diese Vorgehensweise wird aufgrund der Sicherungsstrategie des HUGO BOSS Konzerns gewählt, die auf die Minimierung bilanzieller Risiken abzielt. Bestandteile des Exposures sind Zahlungsmittel, Forderungen und Verbindlichkeiten sowie konzerninterne Darlehen, die in Währungen gehalten werden, die nicht der funktionalen Währung der jeweiligen Tochtergesellschaft entsprechen. Translationseffekte aus der Umrechnung der Abschlüsse von ausländischen Tochtergesellschaften außerhalb der Eurozone werden nicht berücksichtigt.

Der HUGO BOSS Konzern hat auf Basis der Anforderungen des IFRS 7 die Auswirkungen von Veränderungen der wichtigsten Wechselkurse auf Gewinn und Eigenkapital ermittelt. Die folgenden Sensitivitätsanalysen zeigen, wie sich Ergebnis und Eigenkapital verändern würden, wenn sich zum Bilanzstichtag andere Währungskurse ergeben hätten. Dabei wird unterstellt, dass der Bestand zum Bilanzstichtag repräsentativ für das Gesamtjahr ist.

03|47 EXPOSURE UND SENSITIVITÄTEN ZUM BILANZSTICHTAG 31. DEZEMBER 2013

(in Mio. EUR)

	USD	GBP	AUD	CHF	JPY	HKD	CNY
Brutto-Währungsexposure	3,7	14,8	27,5	-39,7	25,6	-9,5	21,9
Hedging	-17,4	-15,6	-25,9	0,0	-22,1	0,0	0,0
Netto-Währungsexposure	-13,7	-0,8	1,5	-39,7	3,4	-9,5	21,9
Zugrunde gelegte Volatilität	8,4	7,3	10,4	4,9	12,4	9,0	9,1
Aufwertung des Euros um Standardabweichung							
Konzernergebnis	0,9	0,0	-0,1	1,5	-0,3	0,7	-1,5
Abwertung des Euros um Standardabweichung							
Konzernergebnis	-0,9	0,0	0,1	-1,5	0,3	-0,7	1,5

03|48 EXPOSURE UND SENSITIVITÄTEN ZUM BILANZSTICHTAG 31. DEZEMBER 2012

(in Mio. EUR)

	USD	GBP	AUD	CHF	JPY	HKD	CNY
Brutto-Währungsexposure	40,4	16,6	22,5	-30,0	29,8	-7,5	18,5
Hedging	-45,5	-21,4	0,0	0,0	-26,4	-4,4	0,0
Netto-Währungsexposure	-5,1	-4,8	22,5	-30,0	3,4	-11,9	18,5
Zugrunde gelegte Volatilität	9,2	6,8	8,7	4,8	12,3	9,5	9,4
Aufwertung des Euros um Standardabweichung							
Konzernergebnis	0,4	0,2	-1,5	1,1	-0,3	0,9	-1,3
Abwertung des Euros um Standardabweichung							
Konzernergebnis	-0,4	-0,2	1,5	-1,1	0,3	-0,9	1,3

Um den unterschiedlichen Schwankungen der für den HUGO BOSS Konzern relevanten Fremdwährungen gegenüber dem Euro und den Anforderungen des IFRS 7 einer für „möglich gehaltenen Änderung“ der Wechselkurse Rechnung zu tragen, wurden historische Volatilitäten der einzelnen Fremdwährungen herangezogen. Diese wurden auf Basis der täglichen Schwankungen der vergangenen zwölf Monate errechnet.

Bei einer Aufwertung des Euros gegenüber den relevanten Fremdwährungsexposures jeweils um die Standardabweichung hätte sich das Konzernergebnis um 1,2 Mio. EUR (2012: -0,5 Mio. EUR) erhöht. Bei einer gleichen Abwertung des Euros hätte sich das Konzernergebnis um -1,2 Mio. EUR (2012: 0,5 Mio. EUR) verringert. Zum Bilanzstichtag waren keine Derivate zur Währungsabsicherung in eine wirksame Sicherungsbeziehung gemäß IAS 39 eingebunden, die erfolgsneutral im Eigenkapital abgebildet werden. Die Sensitivität des Eigenkapitals entspricht damit der des Konzernergebnisses.

Das Management geht davon aus, dass im Geschäftsjahr 2014 Änderungen in den für HUGO BOSS relevanten Währungspaaren wahrscheinlich sind. Das Risiko aus Wechselkurschwankungen und ihr Einfluss auf das Ergebnis des HUGO BOSS Konzerns auf Basis der vorliegenden Sensitivitätsanalyse werden als gering eingestuft.

Kreditrisiken

Das Kreditrisiko gegenüber Finanzinstituten entsteht vor allem durch die Anlage liquider Mittel im Rahmen des Liquiditätsmanagements, gegebenenfalls kurzfristig hinterlegter Bankguthaben sowie den Handel mit derivativen Finanzinstrumenten.

Der Konzern ist bei Finanzinstrumenten einem (Banken-)Ausfallrisiko ausgesetzt, das aus der möglichen Nichterfüllung einer Vertragspartei resultiert und daher maximal in Höhe des positiven beizulegenden Zeitwerts des betreffenden Finanzinstruments besteht. Zur Minimierung der Ausfallrisiken werden im HUGO BOSS Konzern Finanzinstrumente im Finanzierungsbereich grundsätzlich nur mit Kontrahenten sehr guter Bonität unter Einhaltung vorgegebener Risikolimits abgeschlossen. Nur in Ausnahmefällen und mit Genehmigung des Vorstands dürfen auch mit Banken niedrigerer Bonität innerhalb enger Limits und Laufzeiten Anlagen getätigt oder Derivategeschäfte abgeschlossen werden. HUGO BOSS geht davon aus, dass die Risikokonzentration gering ist, und betrachtet die Ausfallwahrscheinlichkeit von Kontrahenten als unwahrscheinlich und mit einer geringen finanziellen Auswirkung.

→ **Konzernanhang, Textziffer 26**

Aktienkursrisiken

Zum Bilanzstichtag bestanden im Gegensatz zum Vorjahr keine Aktienkursrisiken mehr, da keine ausübbareren Optionsrechte aus dem Vergütungsprogramm „Stock Appreciation Rights Program“ bestanden. → **Konzernanhang, Textziffer 37**

Steuerliche Risiken

Steuerliche Fragestellungen werden durch die zentrale Steuerabteilung in Zusammenarbeit mit externen Steuerberatern regelmäßig analysiert und beurteilt. Steuerliche Risiken bestehen für alle offenen Veranlagungszeiträume und können aus der laufenden Geschäftstätigkeit oder Änderungen in der rechtlichen oder steuerlichen Struktur des Konzerns resultieren. Für bereits bekannte steuerliche Risiken wurden in den vergangenen Geschäftsjahren Rückstellungen in ausreichender Höhe gebildet. Die Höhe dieser Rückstellungen basiert auf verschiedenen Annahmen wie beispielsweise der Auslegung der jeweiligen Vorschrift, aktueller Rechtsprechungen und der Verwaltungsauffassung, auf deren Basis das Management die Höhe und Eintrittswahrscheinlichkeit eines eventuellen Risikos bemisst. Bei der Beurteilung wird auch auf die Einschätzung lokaler externer Sachverständiger wie Anwälte oder Steuerberater zurückgegriffen. Aufgrund von Änderungen in der Steuergesetzgebung einzelner Länder oder anderer Einschätzungen bestehender Sachverhalte durch die Steuerbehörden geht der Konzern von möglichen weiteren steuerrechtlichen Risiken mit geringem finanziellen Ausmaß aus.

Pensionsrisiken

Der HUGO BOSS Konzern ist in Zusammenhang mit leistungsorientierten Pensionsverpflichtungen (Defined Benefit Obligations) Risiken ausgesetzt. Diese können die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage beeinflussen. Die Pensionszusagen werden auf Basis versicherungsmathematischer Gutachten bewertet und entsprechend bilanziert. Wesentliche Bewertungsfaktoren sind der Abzinsungsfaktor sowie die erwartete Entwicklung von Gehältern und Pensionen. Zukünftige Änderungen der Bewertungsfaktoren können an folgenden Bilanzstichtagen zu einem Anstieg oder Rückgang der Pensionsrückstellungen führen. Darüber hinaus können sich Veränderungen an den Finanzmärkten auf den Wert des Fondsvermögens auswirken, das zur Deckung der Pensionsverpflichtungen vorhanden ist.

Zudem können erhöhte Zahlungsmittelabflüsse durch lokale Pensionsvorschriften in bestimmten Ländern entstehen. Die Pensionsrisiken und deren Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage werden als wahrscheinlich mit geringem finanziellen Ausmaß eingestuft.

→ Konzernanhang, Textziffer 25

OPERATIVE RISIKEN

Die hohen Anforderungen an die Qualität der HUGO BOSS Produkte und damit an die Beschaffungs- und Produktionsprozesse bedingen enge Partnerschaften mit Lieferanten. Eine Konzentration von Produktionskapazitäten kann jedoch im Falle eines Produktionsausfalls Umsatzeinbußen nach sich ziehen. Mit dem Ziel, negative Entwicklungen frühzeitig zu erkennen und entsprechende Gegenmaßnahmen einleiten zu können, werden strategische Lieferanten regelmäßig überprüft und bewertet. Ein mögliches Kumulationsrisiko könnte zudem aus regionalen Ereignissen resultieren, die mehrere Lieferanten, Geschäftsbereiche oder Produktgruppen gleichzeitig betreffen.

Beschaffungs- marktverbundene Risiken

Um die zuverlässige Verfügbarkeit von Produktionsmaterialien und -kapazitäten in geeigneter Qualität und zu marktgerechten Preisen sicherzustellen, werden Bestellungen bei Lieferanten und die Kapazitätsauslastung der Produzenten zentral koordiniert. Die Lieferantenstruktur wird regelmäßig mit dem Ziel überprüft, Länderrisiken rechtzeitig zu erkennen. Unter Berücksichtigung der hohen Qualitätsstandards und verfügbaren Produktionskapazitäten wird eine weitestgehende Risikostreuung angestrebt. Das Einkaufsvolumen wird auf ein weltweites Netzwerk von Lieferanten verteilt, um das Risiko zu streuen und sich möglichst unabhängig von einzelnen Beschaffungsmärkten und Produktionsbetrieben zu machen. So entfielen auf den größten unabhängigen Lieferanten nur etwa 7 % des gesamten Einkaufsvolumens (2012: 8 %). HUGO BOSS vermeidet grundsätzlich Single Sourcing und identifiziert bei Bedarf frühzeitig alternative Lieferanten, die die Warenversorgung im Notfall sicherstellen können. Aufgrund bekannter Erdbebenrisiken am konzerneigenen Produktionsstandort in der Türkei wurden hier besonders intensive Maßnahmen umgesetzt. Basierend auf einer regelmäßigen Analyse des möglichen Schadenpotenzials wurden Verlagerungsmöglichkeiten identifiziert und zusätzlich die Risiken eines finanziellen Schadens weitestgehend über Versicherungen abgedeckt.

In Anbetracht der ergriffenen Maßnahmen schätzt das Management Risiken aus der Abhängigkeit von einzelnen Lieferanten oder der regionalen Verteilung des Beschaffungsvolumens als unwahrscheinlich ein. Die finanziellen Auswirkungen von Risiken in Zusammenhang mit Abhängigkeiten in der Supply Chain sind aufgrund von Optimierungen in den Beschaffungsprozessen im Vergleich zum Vorjahr leicht gesunken und werden nun als gering eingestuft.

Lohnerhöhungen in der Produktion, die insbesondere in wirtschaftlich aufstrebenden Regionen wahrscheinlich sind, sowie steigende Rohstoffpreise können zu höheren Produktkosten führen und dadurch die Rohertragsmarge belasten. Der HUGO BOSS Konzern begegnet diesem Risiko mit einer margenbasierten Kollektionsplanung, unternehmensweiten Maßnahmen zur Effizienzsteigerung bei Produktions- und Beschaffungsprozessen, einer Verbesserung des Materialeinsatzes sowie einer konsequenten Umsetzung der Preispolitik. Aufgrund des zeitlichen Vorlaufs in den Beschaffungs- und Produktionsprozessen kann bereits auf Frühwarnindikatoren entsprechend reagiert werden. In Anbetracht der aktuellen Entwicklungen in wirtschaftlich aufstrebenden Regionen wird aktuell davon ausgegangen, dass Risiken aus höheren Produktkosten weiterhin zwar möglich sind, sich jedoch nur in geringem Ausmaß negativ auf die erwartete Ergebnisentwicklung auswirken würden.

Die Allokation von Produktionskapazitäten sowie Roh- und Fertigwaren im Rahmen von Beschaffungsprozessen ist mit Dispositionsrisiken verbunden. Ein Abweichen von der angemessenen Allokation kann einerseits zur Überdisposition und zu einem sich daraus ergebenden Risiko der erhöhten Kapitalbindung, andererseits zur Unterdisposition mit dem Risiko nicht realisierter Umsatzchancen führen. In Anbetracht der hohen Volumina müssen solche Fehlallokationen als wahrscheinlich eingestuft werden; die damit verbundenen finanziellen Auswirkungen könnten je nach Ausmaß einen wesentlichen Einfluss auf die erwartete Ergebnisentwicklung erreichen. Der Konzern arbeitet daher mit großem Nachdruck an einer kontinuierlichen Verbesserung der Prognosequalität und der Verkürzung der Vorlaufzeiten, um dieses Risiko weiter zu verringern. Zu diesem Zweck wurde die elektronische Anbindung der Zulieferbetriebe an das Unternehmen in den vergangenen Jahren weiter ausgebaut und somit die Transparenz über die Beschaffungskette hinweg optimiert. → **Beschaffung und Produktion**

Qualitätsrisiken Die Produktqualität spielt für den Markenauftritt eine entscheidende Rolle. HUGO BOSS Produkte unterliegen daher auf allen Fertigungsstufen einer konzerneinheitlichen Qualitätskontrolle. Produktionsstandorte werden regelmäßig von Reiseteknikern aufgesucht und auf die strikte Einhaltung von Design- und Produktionsvorgaben hin überprüft. Eingangskontrollen, Kontrollen bei den Zulieferern sowie Qualitätstests im Technical Development Center am Hauptsitz in Metzingen stellen sicher, dass die hohen Qualitätsstandards von HUGO BOSS eingehalten werden und Warenlieferungen einwandfrei und termingerecht an den Kunden erfolgen. Dennoch ist auch zukünftig ein gewisses Maß an Produktretouren aus qualitativen Gründen sehr wahrscheinlich. Der Einfluss auf die Ergebnisentwicklung wird jedoch aufgrund der Bildung von entsprechenden Retourenrückstellungen und der regelmäßigen Überprüfung der berücksichtigten Werte als gering bis moderat eingestuft. → **Beschaffung und Produktion**

Logistikrisiken Die Lagerung der Roh- und Fertigwaren konzentriert sich auf wenige ausgewählte Standorte, an denen höchste Qualitätsstandards garantiert werden. Das zentrale Distributionszentrum für Hängewaren am Sitz der Konzernzentrale in Metzingen und die Inbetriebnahme eines modernen Liegwarenlagers im Jahr 2014 verstärken diesen Konsolidierungstrend. HUGO BOSS ist Logistikrisiken ausgesetzt, die sich hauptsächlich auf den Ausfall oder Verlust von Lagern beziehen. Um dem Risiko entgegenzuwirken, Teile der Roh- oder Fertigwaren und damit Umsätze durch Lieferunfähigkeit zu verlieren, werden strategisch wichtige Lager selbst betrieben sowie umfangreiche technische und organisatorische Maßnahmen zum Brandschutz und zur Sicherheit umgesetzt und deren Einhaltung kontinuierlich überprüft. Zudem hat HUGO BOSS das unmittelbare finanzielle Risiko eines Warenverlusts in Lagern sowie des Ausfalls eigener Produktionsstätten über Versicherungen abgedeckt. Die Risiken der Inbetriebnahme des neuen Liegwarenlagers werden mithilfe eines professionellen Projektmanagements und einer schrittweisen Erhöhung der Kapazitäten minimiert. In Anbetracht der implementierten Maßnahmen ist die Eintrittswahrscheinlichkeit von Risiken in den Logistikprozessen im Vergleich zum Vorjahr nahezu konstant geblieben und wird weiterhin als möglich eingestuft. Die damit verbundenen finanziellen Auswirkungen sollten ein geringes Ausmaß hingegen nicht übersteigen.

Vertriebsrisiken Die zunehmende Bedeutung des konzerneigenen Einzelhandels bedingt eine Erhöhung des Bestandsrisikos, insbesondere im Fall ungünstiger gesamtwirtschaftlicher Entwicklungen. Die Herausforderung des Vorratsmanagements besteht darin, bei optimierten Beständen dennoch kurzfristig auf Kundenaufträge reagieren zu können. Zur Minderung der Vorratsrisiken und zur generellen Optimierung der Bestände wird das Replenishment in einem zentralen Verantwortungsbereich koordiniert. Für Bestandsrisiken, die sich aus

der Lagerdauer und der damit teilweise verminderten Verwertbarkeit der Vorräte ergeben, werden Abwertungen vorgenommen und in regelmäßigen Abständen überprüft. Zum Bilanzstichtag wurden aus Sicht des Managements Wertminderungen in ausreichender Höhe vorgenommen. Ein Nachfragerückgang oder eine Fehleinschätzung der Abverkaufsquote können sich möglicherweise negativ auf die Lagerumschlagshäufigkeit auswirken und führen eventuell zu höheren Preisnachlässen. Die Gewährung zusätzlicher Rabatte als Gegenmaßnahme hat zwangsläufig eine Reduzierung der Marge zur Folge und wird daher laufend vom zentralen Vertriebscontrolling überwacht. Mit einer zentral gesteuerten Preispolitik, differenzierten Einzelhandelsformaten und darauf abgestimmten Kollektionen wird eine konstante Verbesserung der Effizienz auf den Verkaufsflächen angestrebt. Dennoch werden auch in Zukunft unerwartete Entwicklungen in Absatzmärkten möglich sein, die zu weiteren Preisnachlässen oder höheren Wertminderungen führen könnten. Der Vorstand schätzt die daraus resultierende Auswirkung auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns als moderat ein.

Zur Vermeidung eventueller Abhängigkeiten von einzelnen Kunden im Großhandelskanal wird auf eine ausgewogene Kundenstruktur geachtet. Mit der Expansion der eigenen Einzelhandelsaktivitäten wird die Abhängigkeit vom Handel weiter reduziert. Kennzahlen wie Auftragsbestände, Umsatzerlöse und Auslieferungsquoten werden kontinuierlich und zeitnah im Vertriebscontrolling überwacht. Im Großhandelskanal kann es darüber hinaus zu Forderungsausfällen kommen. Dieses Risiko ist sowohl abhängig von der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung als auch von der individuellen finanziellen Situation der Kunden. Der HUGO BOSS Konzern ist somit negativen Auswirkungen aufgrund von Zahlungsunfähigkeit oder Insolvenz einzelner Handelspartner sowie kumulierten Ausfällen als Folge einer eventuellen konjunkturellen Verschlechterung in einzelnen Märkten und Regionen ausgesetzt. Das bereits in der Vergangenheit erfolgreich implementierte konzernweite Debitorenmanagement, das einheitlichen Regelungen folgt, wurde durch zentral koordinierte Maßnahmen weiter intensiviert. Diese konzentrieren sich auf die Bonitätsprüfung sowie Vergabe und Einhaltung von Kundenkreditlimits, die Überwachung der Altersstruktur der Forderungen und die Handhabung zweifelhafter Forderungen. In Einzelfällen führt dies auch zu Belieferungen ausschließlich nach Vorauszahlungen beziehungsweise unter Verwendung anderer sichernder Zahlungsbedingungen oder zum Verzicht auf Geschäfte mit Kunden, die als nicht kreditwürdig eingestuft wurden. Die Interne Revision überprüft regelmäßig die Einhaltung dieser Konzernrichtlinien. Eine Konzentration von Ausfallrisiken durch wesentliche Außenstände bei einzelnen Kunden lag zum Bilanzstichtag nicht vor. Daher werden mögliche Risiken im Zusammenhang mit Zahlungsausfällen von Großhandelspartnern insgesamt als gering eingeschätzt. → **Konzernanhang, Textziffer 16**

ORGANISATORISCHE RISIKEN

Ein reibungsloser Geschäftsablauf wird durch eine leistungsstarke und konzernweit einheitliche IT-Infrastruktur ermöglicht. Um Risiken wie Systemunterbrechungen, Datenverluste und unberechtigte Zugriffe zu verringern, werden verschiedene Maßnahmen in Form von mehrstufigen Sicherheits- und Antivirenkonzepten, Vergabe von Zugriffsrechten, Zugangskontrollsystemen, Datensicherungen und unabhängiger Energieversorgung umgesetzt. HUGO BOSS arbeitet darüber hinaus zur Gefahrenabwehr in Teilbereichen mit professionellen Spezialdienstleistern zusammen. Das Management geht daher davon aus, dass der Eintritt von IT-Risiken unwahrscheinlich ist und sich diese nur in geringem Umfang finanziell auswirken können.

IT-Risiken

Rechtliche Risiken

Im Rahmen der weltweiten Geschäftsaktivitäten können mögliche rechtliche Risiken entstehen. Alle wesentlichen Rechtsgeschäfte des HUGO BOSS Konzerns werden von der zentralen Rechtsabteilung geprüft und genehmigt, um Rechtsstreitigkeiten weitestgehend zu vermeiden. Die zentrale Rechtsabteilung arbeitet dabei eng mit lokalen Anwälten sowie den Tochtergesellschaften zusammen. Haftungsrisiken werden durch weltweit wirksame Versicherungen reduziert. Für laufende Gerichts- und Rechtsberatungskosten sind im abgelaufenen Geschäftsjahr Rückstellungen in ausreichender Höhe gebildet worden. Belastungen aufgrund weiterer rechtlicher Risiken werden als möglich eingeschätzt, jedoch ist die Auswirkung auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns aus Sicht des Managements derzeit gering.

Personalrisiken

Personalrisiken ergeben sich im Wesentlichen durch Engpässe bei der Personalbeschaffung, Fachkräftemangel und Fluktuation. Diese Risiken werden mithilfe umfassender Weiterbildungsmaßnahmen, leistungsgerechter Vergütung und frühzeitiger Nachfolgeplanung begrenzt. Darüber hinaus wird die Entwicklung und Karriereplanung der Mitarbeiter durch ein umfangreiches Talent- und Performancemanagement gezielt gefördert. Das hohe Ansehen des Unternehmens in Bezug auf Arbeitsbedingungen und Mitarbeiterzufriedenheit wird regelmäßig durch vordere Plätze in verschiedenen Arbeitgeberrankings belegt. Mit zusätzlichen Initiativen wird das Unternehmen auch in Zukunft die Arbeitgebermarke HUGO BOSS weiterentwickeln und durch eine hohe Attraktivität Mitarbeiter langfristig binden. Die in der Vergangenheit eingeführten Maßnahmen unter anderem zur Förderung der Gesundheit der Mitarbeiter sowie zur Unterstützung einer ausgewogenen Work-Life-Balance werden auch in Zukunft im Fokus stehen. Aufgrund der erfolgreichen Maßnahmen ist das Unternehmen für den zunehmend internationalen Wettbewerb um hochqualifizierte Fach- und Führungskräfte gut positioniert und schätzt daher das Risiko als unwahrscheinlich, mit gleichzeitig geringer Auswirkung auf die geplante Ergebnisentwicklung, ein. → **Mitarbeiter**

Risiken im Zusammenhang mit Corporate Governance und Compliance

HUGO BOSS zeichnet sich durch eine vertrauensbasierte Unternehmenskultur mit flachen Hierarchien aus. Auf jeder Ebene sind eigenverantwortliches Handeln und Denken gefordert. Der Zugang zu vertraulichen Informationen sowie die Übertragung hoher unternehmerischer Verantwortung bergen trotz ausgebauter und mehrstufiger Prüfungs- und Kontrollmechanismen grundsätzlich das Risiko des Missbrauchs. Gemäß einer guten Corporate Governance hat HUGO BOSS daher entsprechende Regelungen in die Arbeitsverträge aller Mitarbeiter aufgenommen. Personen, die im Sinne des Aktienrechts über Insiderkenntnisse verfügen, werden in einem Insiderverzeichnis geführt und verpflichten sich zur Einhaltung der damit verbundenen Vorschriften. Darüber hinaus werden die bestehenden Autorisierungsregelungen regelmäßig überprüft und weiterentwickelt.

Sämtliche Mitarbeiter des HUGO BOSS Konzerns sind zur Einhaltung des konzernweit geltenden allgemeinen Verhaltenskodex und der ergänzenden spezifischen Complainceregeln verpflichtet. Wie bereits in der Vergangenheit wurde auch im abgelaufenen Geschäftsjahr ein umfangreiches Trainingsprogramm zum Thema Compliance durchgeführt. Die Einhaltung der Complainceregeln wird zentral überwacht und an den Vorstand berichtet. Der Eintritt von Verstößen gegen die Complainceregeln wird als möglich eingestuft, eine Nichteinhaltung würde sich jedoch aus Sicht des Managements nur in geringem Ausmaß finanziell auswirken.

Weiterhin werden Lieferanten vertraglich zur Einhaltung von Sozialstandards verpflichtet, die unter anderem die Arbeitssicherheit, das Verbot von Kinderarbeit und eine angemessene Entlohnung regeln. Die Überwachung erfolgt durch regelmäßige Prüfungen. Werden Verstöße gegen Standards und gesetzliche Vorgaben festgestellt, wird je nach Schweregrad das Prüfungsintervall erhöht, zusammen mit dem Lieferanten ein verbindlicher Maßnahmenplan mit erneuter Umsetzungskontrolle vereinbart oder in schwerwiegenden Fällen die Zusammenarbeit beendet. Die Nichteinhaltung der Sozialstandards des Konzerns wird durch den Gesamtvorstand aktuell als unwahrscheinlich eingestuft. Unerwartete Verstöße könnten sich in moderatem Umfang auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns auswirken. → **Nachhaltigkeit** → **Corporate Governance Bericht**

BEURTEILUNG DER RISIKOSITUATION DURCH DIE UNTERNEHMENSLEITUNG

Basierend auf den detaillierten Informationen, die im Rahmen des Risikomanagement-Prozesses sowohl in der Muttergesellschaft als auch in den weltweiten Tochtergesellschaften kontinuierlich erfasst und durch das zentrale Risikomanagement-Team ausgewertet werden geht der Vorstand davon aus, dass nach derzeitigem Informationsstand alle Einzelrisiken wie auch aggregierten Risiken als beherrschbar einzustufen sind. Wechselseitige Abhängigkeiten oder gemeinsame Ursachen, die zu einem gleichzeitigen Eintreten mehrerer Risiken führen könnten, gefährden ebenso wenig den Fortbestand des Unternehmens. Grundsätzlich ist jedoch nicht vollständig auszuschließen, dass weitere latente Risiken bestehen, die im Rahmen des Risikomanagement-Prozesses nicht oder nur unzureichend erkannt worden sind.

Gegenüber der letzten Berichterstattung zum Ende des Geschäftsjahrs 2012 ist das Gesamtrisikoexposure des HUGO BOSS Konzerns trotz des realisierten und weiterhin geplanten Wachstums insgesamt leicht rückläufig. Die größte Risikoposition geht, wie bereits in den vergangenen Jahren, von der Kategorie der operativen Risiken aus.

03|49 ENTWICKLUNG UND ZUSAMMENSETZUNG GESAMTRISIKOEXPOSURE

(Exposure = Wahrscheinlichkeitsgewichtete Schadensauswirkung)

Risikokategorie	Entwicklung	Exposure
Externe Risiken	→	
Strategische Risiken	→	
Finanzielle Risiken	↗	
Operative Risiken	→	
Organisatorische Risiken	↘	
Gesamtrisiko	→	

BERICHT ZUM RECHNUNGSLEGUNGSBEZOGENEN INTERNEN KONTROLLSYSTEM UND RISIKOMANAGEMENT- SYSTEM NACH §§ 289 ABS. 5 UND 315 ABS. 2 NR. 5 HGB

Das Interne Kontroll- und Risikomanagementsystem in Bezug auf den Rechnungslegungsprozess und die Abschlusserstellung des HUGO BOSS Konzerns hat zum Ziel, sämtliche Geschäftsvorfälle bilanziell richtig zu erfassen, aufzubereiten und zu würdigen. Die klare Definition von Verantwortungsbereichen im Finanzbereich der HUGO BOSS AG und die geeignete Aus- und Fortbildung der Mitarbeiter bilden neben der Verwendung adäquater Software sowie der Vorgabe einheitlich anzuwendender Richtlinien die Grundlage für einen ordnungsgemäßen, effizienten und konsistenten Rechnungslegungsprozess. Insgesamt wird somit sichergestellt, dass die Vermögenswerte und Schulden im Konzernabschluss zutreffend angesetzt, bewertet und ausgewiesen sind und eine verlässliche Aussage über die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sowie den Cashflow getroffen werden kann.

Rechnungslegungs- relevante IT-Systeme

Managementkontrollen in allen Geschäftsbereichen setzen die Bereitstellung korrekter und zeitnaher Informationen voraus. Den Business-Informationen- und Reporting-Systemen kommt daher eine hohe Bedeutung zu. Diesbezüglich hat sich auch die Kontrollqualität mit der konzernweiten Einführung von SAP AFS, SAP Retail und dem BIS-System (Business Intelligence Services System) wesentlich verbessert. Das BIS enthält sowohl für den Finanz- und Controllingbereich wie auch für alle operativen Bereiche eine Vielzahl von Kennzahlenberichten, die täglich abgerufen werden können.

Im Finanzbereich zählt das monatliche umfangreiche Management Reporting Package zu den wichtigsten Reportinginstrumenten. Im Rahmen des standardisierten konzernweiten Berichtswesens liefern alle HUGO BOSS Gesellschaften detaillierte Informationen zu den wichtigsten Bilanz- und GuV-Positionen sowie Kennzahlen und Erklärungen. Dabei werden sowohl die Berichtstermine als auch Inhalte verbindlich durch den zentralen Finanzbereich vorgegeben. Für eine Großzahl der Berichtsinhalte existieren automatisierte und standardisierte Berichtsformate. Die fachliche Verantwortung hierfür liegt bei den zentralen Finanz- und Controllingbereichen. Dies beinhaltet neben der zentralen Stammdatenpflege des konzern-einheitlichen Kontenplans auch die kontinuierliche Überprüfung der Berichtsformate im Hinblick auf Konformität mit den geltenden internationalen Rechnungslegungsvorschriften. Darüber hinaus wird in regelmäßigen Abständen die konzerneinheitliche Abbildung der HUGO BOSS Geschäftsvorfälle überprüft und bei abweichender Darstellung korrigiert.

Um unbefugte Datenzugriffe auf rechnungslegungsrelevante Inhalte zu vermeiden und die Integrität, Verfügbarkeit und Authentizität der Daten jederzeit sicherzustellen, wurde die SAP Security Policy (ein Bestandteil der IT-Sicherheitsrichtlinie) konzernweit implementiert. Diese Richtlinie enthält zudem Anforderungen zur Kontrolle der Ordnungsmäßigkeit im Finanzbereich. Durch systemgestützte Kontrollen und workflowbasierte Prozesse, die ein Mehraugenprinzip, angemessene Funktionstrennungen und Genehmigungsprozesse

vorgeben, wird die IT-Sicherheit der rechnungslegungsrelevanten Prozesse ergänzt. Hierzu gehören beispielsweise die Rechnungskontrolle und -freigabe, Beschaffungsprozesse oder das SAP-Berechtigungsmanagement.

Darüber hinaus werden die benötigten Berechtigungen eines Mitarbeiters über sogenannte Rollen definiert, in denen sich Arbeitsplätze oder Positionen im Unternehmen widerspiegeln. Zur Gewährleistung einer angemessenen Funktionstrennung in SAP-Systemen setzt HUGO BOSS seit 2009 vollumfänglich eine spezielle Detektionssoftware ein. Sie gleicht das Berechtigungsprofil eines Benutzers mit einem vorinstallierten SoD-Schema (Segregation-of-Duties-Schema) ab. Das konzernweite Berechtigungsmanagement und die Definition von Rollen sind ebenfalls in den zentralen IT-Abteilungen der HUGO BOSS AG in Metzingen angesiedelt.

Alle Tochtergesellschaften des HUGO BOSS Konzerns stellen rechtlich selbstständige Einheiten dar. Neben dem Geschäftsführer (nachfolgend: Managing Director), der die operative Geschäftstätigkeit im jeweiligen Markt verantwortet, ist der Finanzleiter (nachfolgend: Finance Manager) für alle rechnungslegungsrelevanten Sachverhalte der Gesellschaft verantwortlich. Auch die kontinuierliche Überwachung der wichtigsten Steuerungsgrößen, das monatliche Reporting der Finanzkennzahlen an den zentralen Finanzbereich sowie die Erstellung der Dreijahresplanung für den jeweiligen Markt liegen im Verantwortungsbereich des Finance Managers. Darüber hinaus sind neue Investitionsprojekte, insbesondere im Bereich des konzerneigenen Einzelhandels, in Bezug auf Realisierbarkeit und Profitabilität zu analysieren und ebenfalls mit dem Controllingbereich der HUGO BOSS AG abzustimmen.

Als fachlicher Vorgesetzter aller Finance Manager ist der Finanzvorstand der HUGO BOSS AG weisungsbefugt und somit verantwortlich für das weltweite Finanzmanagement.

Die Finance Manager und die Managing Directors der HUGO BOSS Gesellschaften bestätigen zudem quartalsweise in einem sogenannten „CFO Certificate“ die Einhaltung definierter Grundsätze und die Durchführung von Managementkontrollen. Diese Kontrollen sind teilweise auch systemseitig in der konzernweitlichen ERP-Software integriert. Darüber hinaus ist auch über die Angemessenheit der Kontrollen zur Sicherung der Datenintegrität und des Zugriffsschutzes der Daten sowie über Fälle von Betrug oder grobe Verletzungen des Internen Kontrollsystems zu berichten.

Der zentrale Finanzbereich in Metzingen ist neben der aktiven Unterstützung aller Geschäftsbereiche und Konzerngesellschaften auch für die Erarbeitung und Aktualisierung von einheitlichen Richtlinien und Arbeitsanweisungen für rechnungslegungsrelevante Prozesse verantwortlich. Dazu gehören im Wesentlichen die Erstellung und Aktualisierung einer Forderungswertberichtigungsrichtlinie, einer Investitionsrichtlinie, des IAS/IFRS-Bilanzierungshandbuchs sowie klare Vorgaben zur Intercompany-Abstimmung.

Organisation der Rechnungslegung und rechnungslegungs- relevanter Richtlinien

Fragestellungen zu spezifischen Bilanzierungs- oder Bewertungssachverhalten mit Relevanz für den HUGO BOSS Konzern werden ebenfalls zentral bearbeitet, analysiert, dokumentiert und an die „HUGO BOSS Financial Community“ kommuniziert. Eine zentrale E-Mail-Adresse bietet zudem die Möglichkeit, offene Fragen zeitnah an den zentralen Finanz- und Controllingbereich zu adressieren. Wesentliche Bilanzierungs- und Bewertungssachverhalte sowie Änderungen der relevanten IAS/IFRS-Standards und -Interpretationen werden mit den Konzernwirtschaftsprüfern in mindestens quartalsweise stattfindenden Jour-fixe-Terminen diskutiert. In regelmäßigen Abständen werden darüber hinaus Fortbildungsveranstaltungen organisiert, Updates zu rechnungslegungsrelevanten Themen über den sogenannten „Accounting Newsletter“ kommuniziert und im konzerneigenen Intranet im „Finance Forum“ zur Verfügung gestellt. Für Nachwuchskräfte im Finanz- und Controllingbereich finden im Rahmen eines Financial College Schulungen statt. Einmal jährlich treffen sich die verantwortlichen Finance Manager zum „Finance Managers Meeting“.

Die Interne Revision ist Teil des Internen Kontrollsystems und überprüft im Rahmen ihrer Überwachungsfunktion die definierten Kontrollen auf Einhaltung und Wirksamkeit. Der Jahresaudit-Plan wird mit dem Vorstand und dem Audit Committee abgestimmt, wobei inhaltliche Schwerpunkte festgelegt werden. Ad-hoc-Audits sind jederzeit möglich. Alle Audit-Berichte werden direkt an den Finanzvorstand und gegebenenfalls an den Gesamtvorstand berichtet. Darüber hinaus legt die Interne Revision auch gegenüber dem Audit Committee regelmäßig Rechenschaft ab.

ZUSÄTZLICHE INFORMATIONEN ZUM EINZELABSCHLUSS (HGB) DER HUGO BOSS AG

Die HUGO BOSS AG ist als Mutterunternehmen des HUGO BOSS Konzerns in das oben dargestellte konzernweite rechnungslegungsbezogene Interne Kontrollsystem und Risikomanagementsystem eingebunden. Die oben genannten Angaben gelten grundsätzlich auch für den HGB-Einzelabschluss der HUGO BOSS AG.

Der Konzernabschluss wird nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) erstellt. Bei Bedarf – zum Beispiel zum Zweck des handelsrechtlichen Einzelabschlusses oder für steuerliche Zwecke – wird auf Kontenebene auf die jeweiligen Vorschriften übergeleitet. Damit stellen konkret ermittelte IFRS-Abschlussinformationen auch für den Einzelabschluss der HUGO BOSS AG eine wichtige Grundlage dar. Für die HUGO BOSS AG ergänzen ein verpflichtend anzuwendendes HGB-Kontierungshandbuch sowie ein HGB-Kontenplan den oben genannten konzeptionellen Rahmen.

CHANCENBERICHT

Die systematische Identifikation und Realisierung wertsteigernder unternehmerischer Chancen ist ein wichtiges Element zur Sicherstellung profitablen Unternehmenswachstums.

Aufgrund der direkten Verknüpfung mit den Zielen und der Strategie des jeweiligen Geschäftsbereichs obliegt die Verantwortung für die Identifikation, Bewertung und Realisierung von Chancen dem operativen Management in den Regionen, Einzelmärkten und Zentralfunktionen. Chancen werden dabei immer im Zusammenhang mit eventuellen Risiken betrachtet. Sie werden nur verfolgt, wenn sie das mit ihnen verbundene Risiko überwiegen und das Risiko als beherrschbar und in seinen potenziellen Auswirkungen als begrenzt eingeschätzt wird.

Dezentrale Organisation des Chancenmanagements

Kurzfristige Chancen, verstanden als potenzielle, positive Abweichungen vom geplanten operativen Ergebnis (EBIT) für das laufende Geschäftsjahr, werden in regelmäßigen Abständen zentral erfasst. Das langfristige Chancenmanagement ist unmittelbar mit der Konzernplanung verknüpft. Identifizierte und anhand ihres Beitrags zum Unternehmenswert bewertete Chancen fließen in die jährliche Budget- und langfristige strategische Planung ein. Dabei trifft der Vorstand im Dialog mit den operativen Einheiten die Entscheidung hinsichtlich ihrer Realisierung und teilt die dazu notwendigen Ressourcen zu.

Laufendes Monitoring und enge Verknüpfung mit Konzernplanung

HUGO BOSS hat die folgenden wesentlichen Chancen identifiziert, die ihren Ursprung sowohl im Unternehmensumfeld als auch in der Unternehmensstrategie selbst haben.

EXTERNE CHANCEN

Die konjunkturelle Lage auf seinen Absatzmärkten beeinflusst die Wachstumsaussichten des Konzerns. Als Konsumgüterunternehmen kann HUGO BOSS unmittelbar von positiven gesamtwirtschaftlichen Entwicklungen und deren Auswirkung auf das Konsumentenvertrauen und das Kaufverhalten der Kunden profitieren.

Chancen aus der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung

Regulatorische und gesetzgeberische Veränderungen können einen potenziell positiven Einfluss auf die Absatzchancen und die Profitabilität des Unternehmens haben. Die Senkung von Einfuhrzöllen oder Steuern kann beispielsweise die Wettbewerbsposition des Unternehmens in Relation zum lokalen Wettbewerb verbessern.

Chancen aus Veränderungen im Marktumfeld

STRATEGISCHE UND OPERATIVE CHANCEN

Branchenexperten erwarten ein starkes globales Wachstum des für die Premium- und Luxusgüterbranche relevanten Marktsegments. So rechnen einzelne Analysten damit, dass weltweit bis zum Jahr 2025 rund 600 Millionen Menschen mehr als heute finanziell in der Lage sein werden, Premium- und Luxusgüter zu erwerben. Insbesondere in Schwellenländern werden aufgrund steigender Einkommen und eines im Vergleich zu anderen Weltregionen hohen Konsumanteils am verfügbaren Gesamteinkommen deutliche Zuwächse erwartet. Der Konzern sieht sich aufgrund seiner Markenpositionierung im Premium- und Luxussegment ideal positioniert, um von dieser Entwicklung zu profitieren. Durch länderspezifisch zugeschnittene Markteintritts- und Marktbearbeitungsstrategien arbeitet er an der Realisierung des identifizierten Wachstumspotenzials. Darüber hinaus stärkt er systematisch seine Distribution in Metropolregionen insbesondere in Europa, um attraktive Angebote für das kommerziell immer bedeutender werdende Touristensegment zu schaffen.

Relevantes Kundensegment wächst deutlich

**Wachsendes Mode-
interesse bei Männern**

In den vergangenen Jahren ist das Interesse insbesondere jüngerer Männern an modischer Bekleidung deutlich gewachsen. Immer mehr Männer achten verstärkt auf ein modisches Äußeres, um ihrer eigenen Persönlichkeit Ausdruck zu verleihen oder sich von anderen zu differenzieren. Auch wird der eigenen Bekleidung eine zunehmend wichtige Rolle in Bezug auf die Wahrnehmung der persönlichen Kompetenz im beruflichen Umfeld zugesprochen. Das Markenversprechen von HUGO BOSS, modische und stilsichere Bekleidung in hervorragender Qualität zu bieten, adressiert diese Bedürfnisse sehr effektiv, so dass der Konzern gute Chancen sieht, von der global gestiegenen Modeaffinität von Männern zu profitieren.

**Veränderte Einkaufs- und
Lebensgewohnheiten**

Der rasante technologische Fortschritt der letzten 15 Jahre, insbesondere die sprunghaft gestiegene Bedeutung des Internets, hat die Einkaufs- und Lebensgewohnheiten der Konsumenten stark verändert. HUGO BOSS begreift diese Veränderungen als Chance. Mit dem Ausbau und der kontinuierlichen Verbesserung seines Online Stores entspricht der Konzern den Ansprüchen der Konsumenten in Bezug auf Produktpräsentation, Produktauswahl und Service. Die engere Verzahnung des Online-Angebots mit dem stationären Einzelhandel bietet darüber der Kernzielgruppe des Unternehmens - beruflich und privat erfolgreichen und zeitlich stark eingebundenen Frauen und Männern - komfortable und effiziente Einkaufsmöglichkeiten. Gleichzeitig nutzt der Konzern digitale Medien, um die Wahrnehmung seiner Marken zu verstärken und sie emotional aufzuladen.

**Steigendes Bedürfnis
nach Individualität**

Der Konzern trägt dem zunehmenden Kundenbedürfnis nach Individualität sowohl in seiner Marken- als auch seiner Vertriebsstrategie Rechnung. Durch den Ausbau und die regionale Ausweitung seines „Made to Measure“-Angebots ermöglicht er einer zunehmenden Zahl interessierter Konsumenten, individuell angepasste und geschneiderte Produkte zu tragen und sich so vom modischen Mainstream zu differenzieren. Durch speziell gestaltete, abgegrenzte Verkaufsräume wird diese Exklusivität auch im Einkaufserlebnis vermittelt. Auch in der individuellen Ansprache von Kunden im Rahmen eines systematischen Kundenbeziehungsmanagements in Form von Anrufen, personalisierten Mailings oder Newslettern sieht das Unternehmen gute Chancen, Konsumenten enger an HUGO BOSS zu binden und ihre Markenloyalität zu fördern.

**Markenportfolio
ermöglicht gezielte An-
sprache differenzierter
Kundensegmente**

HUGO BOSS sieht sich im globalen Bekleidungsmarkt hervorragend positioniert. Alle Konzernmarken stehen für exzellente Qualität, herausragende Verarbeitung und modernes Design. Der Konzern spricht mit seinen Marken ein breites Publikum über das gesamte Spektrum des Premium- und Luxus-Modemarkts hinweg an – von der avantgardistischen Marke HUGO über das moderne, anspruchsvolle Angebot von BOSS bis zur Lifestyle-Marke BOSS Orange. Durch die Integration von BOSS Selection in die Kernmarke BOSS hat der Konzern sein Angebot im Luxussegment wesentlich gestärkt. Der Konzern verspricht sich dadurch verbesserte Chancen, neue Absatzpotenziale zu erschließen und bestehende Kunden noch enger und über alle Lebensphasen hinweg an die Marke zu binden.

HUGO BOSS hat insbesondere im Bekleidungssegment des Premium-Männermodemarkts in vielen Regionen die Marktführerschaft inne. Im Damenmodemarkt ist die Penetration in den meisten Märkten jedoch deutlich geringer. Der Konzern misst deshalb diesem Geschäftsbereich ein erhebliches Potenzial bei und arbeitet intensiv an der erfolgreichen Umsetzung seiner Strategie, um Marktanteile hinzuzugewinnen. Mit der Ernennung von Jason Wu zum Artistic Director wurde der Bereich personell gestärkt. Zudem wurde die Präsenz der Womenswear im eigenen Einzelhandel insbesondere in großen Flagship Stores ausgebaut. Zusätzlich unterstützt die Ausweitung der Markenkommunikation die Wahrnehmung des Womenswear Angebots. Eng mit seiner Kernkompetenz im Bekleidungssegment verbunden hat HUGO BOSS auch in den Produktkategorien Schuhe und Accessoires gute Wachstumschancen identifiziert.

HUGO BOSS hat seine Vertriebsaktivitäten in den letzten Jahren immer stärker auf den Endkonsumenten ausgerichtet und den Umsatzanteil des eigenen Einzelhandels deutlich gesteigert. Mit der Expansion eigener Stores erschließt das Unternehmen zusätzliche Absatzpotenziale sowohl in etablierten Märkten als auch Schwellenländern. Zusätzlich ergreift HUGO BOSS die Chance, bei immer mehr Handelspartnern markenexklusive Shop-in-Shops selbst zu bewirtschaften. Die umfassende Kontrolle über den eigenen Auftritt ermöglicht es, die Qualität der Präsentation zu verbessern und somit die wahrgenommene Wertigkeit des Produktangebots zu erhöhen. Gleichzeitig gewinnt das Unternehmen einen unmittelbaren Einblick in die Bedürfnisse seiner Kunden. Im Hinblick auf die wachsende Bedeutung des Vertriebskanals arbeitet der Konzern deshalb weiter intensiv an der systematischen Steigerung seiner Einzelhandelskompetenz.

HUGO BOSS trägt der wachsenden Bedeutung des eigenen Einzelhandels außerdem mit der Optimierung wesentlicher operativer Prozesse Rechnung. Der Konzern ist damit in der Lage, sich stärker auf die Bedürfnisse des Endkonsumenten auszurichten und schneller als in der Vergangenheit auf Marktveränderungen zu reagieren. Im Geschäftsjahr 2014 steht diesbezüglich die Inbetriebnahme des neuen Liegwarenlagers und die damit verbundene stärkere systemtechnische Integration der Beschaffungskette im Vordergrund, um die Warenflüsse in Europa schneller, flexibler und effizienter zu machen. Der Konzern sieht auch in den nächsten Jahren erhebliche Chancen, durch fortlaufende Prozessoptimierungen positive Umsatz- und Ergebniseffekte zu erzielen. So arbeitet der Konzern intensiv an der zunehmenden Virtualisierung bestimmter Phasen des Produktentwicklungsprozesses, um Zeit- und Kostenvorteile zu realisieren.

FINANZIELLE CHANCEN

Günstige Wechselkurs- und Zinsentwicklungen können die Ergebnisentwicklung des Konzerns potenziell positiv beeinflussen. Der Konzern analysiert das Marktumfeld kontinuierlich, um diesbezügliche Chancen zu identifizieren und wahrzunehmen.

Wachstumschancen in Produktkategorien mit vergleichsweise geringer Marktdurchdringung

Wachsende Einzelhandelskompetenz eröffnet neue Wachstumschancen

Prozessverbesserungen erschließen zusätzliche Umsatz- und Ergebnispotenziale

Vorteilhafte Wechselkurs- und Zinsveränderungen

NACHTRAGS- UND PROGNOSEBERICHT

HUGO BOSS erwartet im Jahr 2014 weiteres Wachstum. Die Umsetzung der Konzernstrategie und der daraus abgeleiteten Initiativen werden Umsatz und operatives Ergebnis auf neue Bestwerte in der Unternehmensgeschichte steigern. Der Konzernumsatz soll aufgrund von Zuwächsen in allen Regionen im hohen einstelligen Bereich auf währungsbereinigter Basis zulegen. Der eigene Einzelhandel wird mit voraussichtlich zweistelligen Wachstumsraten der Wachstumsmotor bleiben. HUGO BOSS geht davon aus, durch Produktivitätssteigerungen im eigenen Einzelhandel, eine positive Rohertragsmargenentwicklung und das strikte Management der operativen Gemeinkosten das operative Ergebnis (EBITDA vor Sondereffekten) im Jahr 2014 im hohen einstelligen Bereich steigern zu können.

NACHTRAGSBERICHT

**Keine berichts-
pflichtigen Ereignisse**

Zwischen dem Ende des Geschäftsjahres 2013 und der Freigabe der Veröffentlichung dieses Berichts am 19. Februar 2014 gab es keine nennenswerten gesamtwirtschaftlichen, sozialpolitischen, branchenbezogenen oder unternehmensspezifischen Veränderungen, die sich nach den Erwartungen des Managements maßgeblich auf die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage des Unternehmens auswirken können.

PROGNOSEBERICHT

**Zukunftsbezogene
Aussagen**

Der folgende Bericht gibt die Prognosen des HUGO BOSS Managements hinsichtlich des künftigen Geschäftsverlaufs wieder und beschreibt die erwartete Entwicklung der maßgeblichen volkswirtschaftlichen und branchenbezogenen Rahmenbedingungen. Er entspricht dem Kenntnisstand des Managements zum Zeitpunkt der Berichterstellung. Hierbei wird berücksichtigt, dass die tatsächliche Entwicklung aufgrund des Eintretens von Risiken und Chancen, wie im Risiko- und Chancenbericht 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.

**Geschäftsentwicklung
unterliegt äußeren
Einflüssen**

Konjunkturelle und branchenspezifische Entwicklungen beeinflussen die operative und finanzwirtschaftliche Entwicklung von HUGO BOSS. Für den Konzern ist es daher von großer Bedeutung, diesbezügliche Trends frühzeitig zu erkennen, um mit geeigneten Maßnahmen rechtzeitig darauf reagieren zu können.

Für das Jahr 2014 rechnet der IWF mit einem anziehenden Wachstum der **Weltwirtschaft** von 3,6 %. Ein geringerer Druck zum Schuldenabbau in vielen wichtigen Marktwirtschaften, die Zusage der Zentralbanken, ihre monetären Impulse nur langsam zurückzunehmen sowie eine Beschleunigung des Welthandels sollten das Konjunkturwachstum dabei stützen. Mangelnde Strukturreformen in einigen Schwellenländern und damit verbundene Währungsturbulenzen sowie die weiter hohen Schuldenstände in vielen europäischen Staaten und den USA bergen allerdings unverändert Risiken für das globale Wirtschaftswachstum.

Ausblick für Weltwirtschaftswachstum hellt sich trotz Risiken auf

Laut den Schätzungen des IWF soll die **europäische Wirtschaft** im Jahr 2014 auf den Wachstumspfad zurückkehren und um 1,0 % zulegen. Verringerte staatliche Sparmaßnahmen, die Belebung der weltweiten und innereuropäischen Exporttätigkeit, höhere Investitionsausgaben sowie eine leichte Erholung der privaten Konsumtätigkeit sollen das Wachstum unterstützen. Stockende Reformbemühungen, die weiterhin hohe Staatsverschuldung vieler Länder der Region sowie der starke Euro bergen allerdings weiterhin Risiken für die wirtschaftliche Erholung. Für Deutschland rechnet der IWF dennoch auch im Jahr 2014 mit einer im Vergleich zur Gesamtregion überdurchschnittlichen Entwicklung. Unterstützend wirkt hier die Binnennachfrage, die sich dank eines stabilen Arbeitsmarkts, steigender Löhne sowie einer sinkenden Sparquote weiter robust entwickeln sollte. Das Wachstum in Frankreich soll sich im Zuge des globalen Aufschwungs zwar auf 1,0 % beschleunigen, die schleppende Umsetzung wirtschaftlicher Reformen wirkt dabei aber weiterhin dämpfend. Für Großbritannien wird vor allem dank steigender Investitionen sowie positiver Impulse aus der Exportwirtschaft mit einem Anziehen des Wirtschaftswachstums auf 1,9 % gerechnet.

Europäische Wirtschaft kehrt zu Wachstum zurück

Für die Wirtschaft in den **USA** erwartet der IWF im Jahr 2014 eine Beschleunigung des Wirtschaftswachstums auf 2,8 %. Die weiterhin expansive Geldpolitik, eine weitere Verbesserung auf dem Arbeitsmarkt sowie steigende Löhne sollten das Wirtschaftswachstum in Form von anziehenden privaten Konsumausgaben und einer höheren Investitionstätigkeit der Unternehmen fördern. Die **lateinamerikanische Wirtschaft** soll laut dem IWF im Jahr 2014 um 3,1 % und damit leicht stärker als im vergangenen Jahr zulegen. Besonders die mexikanische Wirtschaft wird zum Wachstum der Region beitragen. Unterstützt werden sollte die Entwicklung von einer weiter anziehenden Auslandsnachfrage, vor allem aus den USA. In den wichtigen Märkten Brasilien und Argentinien wird das Wachstum hingegen weiter von mangelnden Strukturreformen sowie hohen Produktionskosten belastet, die die Wettbewerbsfähigkeit der Länder beeinträchtigen.

Amerikanische Wirtschaft zieht weiter an

Die Aussichten für die **asiatische Wirtschaft** haben sich in den letzten Monaten etwas verbessert. Für die Region insgesamt rechnet der IWF mit einem im Vergleich zum Vorjahr leicht beschleunigten Wachstum von 6,5 %. Für die chinesische Wirtschaft prognostiziert der IWF ein Konjunkturwachstum von 7,3 %. Dies bedeutet eine leichte Verlangsamung im Vergleich zum Vorjahr, entspricht aber in etwa den Wachstumszielen der chinesischen Regierung (+7,5 %). Die Prognose setzt allerdings eine Belebung des Welthandels sowie die Umsetzung weiterer Reformen zur Stimulation des privaten Konsums und zur wirtschaftlichen Öffnung des Landes voraus. Die anstehende Erhöhung der Mehrwertsteuer in Japan könnte vorübergehend einen negativen Einfluss auf die Konjunkturentwicklung des Landes haben. Der schwache Yen sollte jedoch die Exporttätigkeit und damit die wirtschaftliche

Weiteres Wachstum in Asien, aber auf normalisiertem Niveau

Entwicklung insgesamt weiter unterstützen. In Australien sollten sich die Wachstumsraten unter anderem aufgrund eines leicht anziehenden Privatkonsums sowie einer Erholung im Exportsektor im Vergleich zum Vorjahr beschleunigen.

**Fortgesetztes
Branchenwachstum im
Jahr 2014**

Für das Jahr 2014 wird mit einer Fortsetzung des Wachstums in der Premium- und Luxusgüterbranche gerechnet. Das Wachstum soll sich laut Altagamma und Bain & Company allerdings auf währungsbereinigter Basis leicht verlangsamen und im niedrigen bis mittleren einstelligen Bereich liegen. Es wird erwartet, dass sich die Unternehmen der Branche weiter vor allem auf ihre eigenen Einzelhandelsaktivitäten fokussieren. Gegenüber den Vorjahren wird die Anzahl der Neueröffnungen allerdings voraussichtlich sinken. Stattdessen konzentrieren sich viele Marktteilnehmer auf die Aufwertung bestehender Stores, um das Einkaufserlebnis zu verbessern und Produktivitätssteigerungen zu erzielen. Dem Online-Vertriebskanal und seiner Integration mit dem stationären Einzelhandel wird eine wachsende Bedeutung beigemessen. Unter Druck stehen hingegen Kaufhäuser und spezialisierte, oftmals inhabergeführte Mehrmarkenhändler.

Im Jahr 2014 werden voraussichtlich alle Regionen zum Branchenwachstum beitragen. Tourismus, vor allem aus asiatischen Ländern, sorgt dabei zunehmend für eine Umsatzverlagerung zu Gunsten des europäischen aber auch amerikanischen Marktes. Trotz der allmählichen Verbesserung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in West- und vor allem Südeuropa wird das Branchenwachstum in **Europa** nach wie vor von vielerorts rückläufigen Kundenfrequenzen im Einzelhandel belastet werden. Ausgeglichen werden dürfte dies durch robustes Wachstum vor allem in den Wachstumsmärkten Osteuropas und dem Nahen Osten. In **Amerika** werden die Branchenaussichten vor dem Hintergrund der guten Konsumstimmung in den USA und des weiter soliden Wachstums in Lateinamerika als unverändert positiv eingeschätzt. Trotz normalisierter Wachstumsraten werden die stärksten Zuwächse der Branche weiterhin in **Asien** prognostiziert. Das verlangsamte Wachstumstempo der chinesischen Wirtschaft sowie die andauernde Anti-Korruptions-Kampagne der chinesischen Regierung sollten sich allerdings weiter dämpfend auf die lokale Nachfrage nach Luxusgütern auswirken. In Form von Tourismus außerhalb von China sollten die chinesischen Konsumenten aber auch im Jahr 2014 zum Wachstum der Luxusgüterbranche beitragen. Die anstehende Erhöhung der Mehrwertsteuer in Japan dürfte sich zunächst negativ auf das Branchenwachstum in Japan auswirken. Die Schwäche des japanischen Yen sollte aber den Tourismus bremsen und somit die Nachfrage wieder stärker ins Inland verlagern.

**Deutlicher Anstieg
des Konzernumsatzes
erwartet**

HUGO BOSS erwartet trotz der in vielen Märkten weiter herausfordernden konjunkturellen und branchenspezifischen Lage, seinen Umsatz im Jahr 2014 auf währungsbereinigter Basis im hohen einstelligen Prozentbereich zu steigern. Der Konzern geht dabei davon aus, dass das Wachstum die Steigerungsraten der Weltwirtschaft und der Luxusgüterbranche übertreffen wird.

**Wachstum in allen
Regionen prognostiziert**

Im Jahr 2014 werden voraussichtlich alle Regionen zur prognostizierten Umsatzsteigerung des Gesamtkonzerns beitragen. In Europa werden Zuwächse in allen wichtigen Märkten erwartet, die von der zunehmenden Ausrichtung der Region auf den eigenen Einzelhandel getragen werden sollten. Für die Region Amerika wird eine positive Entwicklung prognostiziert, zu der vor allem der US-amerikanische Markt beitragen wird. Auch in Asien plant der Konzern Zuwächse. Insbesondere im wichtigen chinesischen Markt arbeitet HUGO BOSS an der Umsetzung zahlreicher Maßnahmen, um das Wachstum gegenüber dem Vorjahr zu beschleunigen. Der Umsatz im Segment Lizenzen sollte sich ebenfalls positiv entwickeln.

Der Umsatz im eigenen Einzelhandel wird im Jahr 2014 voraussichtlich deutlich zweistellig zulegen. Dazu wird neben Zuwächsen in den eigenen Einzelhandelsgeschäften das Online-Geschäft mit überdurchschnittlichen Wachstumsraten beitragen. Neben dem Umsatzbeitrag aus dem Ausbau des eigenen Storenetzes wird auch auf vergleichbarer Fläche ein Umsatzanstieg prognostiziert. Zu diesem werden intensiviertere Markenkommunikationsaktivitäten und die Umsetzung verschiedener Maßnahmen zur Verbesserung des Einzelhandelsmanagements beitragen. Die Übernahme von bisher durch Einzelhandelspartner oder Franchisenehmer geführten Monomarkenflächen wird eine moderat positive Auswirkung auf die Entwicklung des Konzernumsatzes haben. Für den Großhandelsbereich wird eine ungefähr stabile Umsatzentwicklung prognostiziert. Dieser Ausblick basiert auf der Entwicklung des Auftragseingangs, dem Feedback der Handelspartner zu den neuen Kollektionen sowie den Erwartungen hinsichtlich des Replenishment-Geschäfts. Die fortschreitende Konsolidierung des Kundenportfolios und die damit verbundene rückläufige Geschäftsentwicklung mit kleineren Handelspartnern wird die Umsatzentwicklung in diesem Vertriebskanal negativ beeinflussen.

Eigener Einzelhandel wird voraussichtlich zweistellig zulegen

Auch im Jahr 2014 wird der HUGO BOSS Konzern den eigenen Einzelhandel ausbauen und rund 50 neue Geschäfte eröffnen. Basierend auf der Analyse seiner Marktdurchdringung sieht der Konzern Möglichkeiten für profitables Flächenwachstum in allen Regionen. Neben organischen Neueröffnungen plant der Konzern die Übernahme bislang durch einen Einzelhandelspartner geführter HUGO BOSS Shop-in-Shops in Australien. Im Zuge der qualitativen Verbesserung seines Storeportfolios vor allem in Asien wird der Konzern zudem Verkaufspunkte schließen. In vielen Fällen steht diese Entwicklung im Zusammenhang mit der Verlagerung und Konsolidierung bestehender Stores in hochwertigeren und größeren Verkaufspunkten.

Einzelhandelsnetz wächst weiter

HUGO BOSS erwartet im Jahr 2014 eine weitere Steigerung der Rohertragsmarge. Während Effizienzsteigerungen in den Produktions- und Beschaffungsaktivitäten voraussichtlich durch steigende Lohnkosten ausgeglichen werden, wird der wachsende Umsatzanteil des eigenen Einzelhandels den Anstieg unterstützen. Die in diesem Vertriebskanal erwirtschaftete Rohertragsmarge liegt über der des Großhandelsgeschäfts.

Rohertragsmarge soll weiter steigen

Die operativen Aufwendungen des Konzerns werden vor allem aufgrund des fortgesetzten Ausbaus des eigenen Einzelhandels steigen. Zudem wird der Konzern seine Marketingaufwendungen gegenüber dem Vorjahr deutlich erhöhen, um die Kundennachfrage zu verstärken. Der Logistikaufwand wird aufgrund der Inbetriebnahme des neuen Liegwarenlagers in Deutschland steigen. Die mit der Migration der bestehenden Standorte verbundenen, einmaligen Kosteneffekte im ersten Halbjahr werden dabei die positiven Effekte aus sinkenden Handlingkosten überlagern. Auch bei den Forschungs- und Entwicklungskosten wird mit einem moderaten Anstieg gerechnet. Insgesamt soll der Verwaltungsaufwand aber geringer als der Umsatz wachsen.

Operative Aufwendungen steigen aufgrund von Einzelhandelsexpansion und höherer Marketingausgaben

Die prognostizierten Zuwächse von Umsatz und Rohertragsmarge werden einen Anstieg des operativen Ergebnisses (EBITDA vor Sondereffekten) im hohen einstelligen Bereich unterstützen. Die bereinigte operative Marge wird sich damit voraussichtlich stabil entwickeln. Auch für das Konzernergebnis und das Ergebnis je Aktie wird ein Anstieg erwartet. Neben der Steigerung des operativen Ergebnisses sollte dazu insbesondere ein Rückgang der Nettofinanzaufwendungen aufgrund sinkender durchschnittlicher Verbindlichkeiten beitragen.

Anstieg des operativen Ergebnisses im hohen einstelligen Bereich prognostiziert

**Striktes Management
des kurzfristigen opera-
tiven Nettovermögens**

Das strikte Management des kurzfristigen operativen Nettovermögens (Trade Net Working Capital) genießt weiterhin hohe Priorität, um Verbesserungen des operativen Cashflows zu unterstützen. Im Jahr 2014 strebt der Konzern an, die im Jahr 2013 erzielten, signifikanten Fortschritte zu bestätigen und das Verhältnis des kurzfristigen operativen Nettovermögens zum Umsatz ungefähr auf dem zum Jahresende erreichten Niveau stabil zu halten. Weiteres 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.

**Eigener Einzelhandel
bildet Schwerpunkt der
Investitionstätigkeit**

Der Ausbau der eigenen Einzelhandelsaktivitäten sowie die Renovierung bestehender Stores und Shops werden im Jahr 2014 den Schwerpunkt der Investitionstätigkeit des Konzerns bilden. Darüber hinaus wird der Konzern seine operative Infrastruktur in den Bereichen IT, Logistik und Produktion stärken. Aufgrund des Wegfalls im Vorjahr entstandener Aufwendungen im Zusammenhang mit dem Bau des neuen Liegwarenlagers und der umfangreichen Expansion von Flagship Stores wird der Investitionsaufwand allerdings sinken und im Jahr 2014 zwischen 110 Mio. EUR und 130 Mio. EUR betragen.

**Starke Cashflow-
Entwicklung unterstützt
Erzielung positiver
Nettofinanzposition**

Im Jahr 2014 erwartet der Konzern vor allem aufgrund der prognostizierten Ergebnissteigerung, eines strikten Managements des kurzfristigen operativen Nettovermögens und wertsteigernder Investitionen eine starke Cashflow-Entwicklung. Über die Dividendenzahlung hinausgehende überschüssige Mittel sollen als Liquiditätsreserve gehalten werden. Der Konzern geht dementsprechend davon aus, dass die liquiden Mittel zum Jahresende die Bruttofinanzverbindlichkeiten übersteigen werden. Angesichts seiner starken Innenfinanzierungskraft und der langfristig zu vorteilhaften Konditionen abgeschlossenen Finanzierung durch einen Konsortialkredit plant der Konzern keine wesentlichen Finanzierungsaktivitäten im Jahr 2014.

Dividende je Aktie steigt

HUGO BOSS verfolgt eine ertragsorientierte Ausschüttungspolitik, die die Aktionäre angemessen an der Gewinnentwicklung des Konzerns beteiligt. Es sollen regelmäßig zwischen 60 % und 80 % des Konzerngewinns an die Aktionäre ausgeschüttet werden. Vorstand und Aufsichtsrat beabsichtigen aufgrund der Gewinnsteigerung im abgelaufenen Geschäftsjahr, der bilanziellen Stärke der Gesellschaft und der positiven Erwartungen für das Jahr 2014, der Hauptversammlung am 13. Mai 2014 eine Dividende von 3,34 EUR je Aktie für das Geschäftsjahr 2013 vorzuschlagen (2012: 3,12 EUR). Der Vorschlag entspricht einer Ausschüttungsquote von 70% des auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallenden Konzernergebnisses im Jahr 2013 (2012: 70 %). Sofern die Aktionäre dem Vorschlag zustimmen, wird die Dividende am Folgetag der Hauptversammlung, dem 14. Mai 2014, ausgezahlt. Basierend auf der Anzahl der am Jahresende ausstehenden Aktien wird die Ausschüttungssumme 231 Mio. EUR betragen (2012: 215 Mio. EUR).

**Weitere Umsatz- und
Ergebnisverbesserungen
im Jahr 2015 und darüber
hinaus geplant**

Der Konzern plant, auch im Jahr 2015 und darüber hinaus 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. Dabei werden voraussichtlich mehr als 60 % der Umsätze im eigenen Einzelhandel erwirtschaftet werden. Der Konzern geht ebenso davon aus, zukünftig einen größeren

Umsatzanteil in Schwellenländern zu erzielen und damit eine regional ausbalanciertere Verteilung seiner Umsätze zu erreichen. HUGO BOSS hat sich des Weiteren zum Ziel gesetzt, mittelfristig eine bereinigte operative Marge (EBITDA vor Sondereffekten im Verhältnis zum Umsatz) von 25 % zu erzielen. Diesbezüglich plant der Konzern im Jahr 2015 weitere Fortschritte. Negative gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Marktentwicklungen in wichtigen Absatzmärkten, 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 zu entnehmen. → **Risikobericht**

03|50 ZIELERREICHUNG UND PROGNOSE

	Ziele 2013	Ergebnis 2013	Prognose 2014
Konzernumsatz ¹	Weiterer Anstieg	+ 6 %	Anstieg im hohen einstelligen Bereich
Umsatz nach Regionen ¹	Wachstum in allen Regionen		Wachstum in allen Regionen
Europa		+ 7 %	
Amerika		+ 6 %	
Asien/Pazifik		+ 4 %	
Umsatz nach Vertriebskanälen ¹			
Konzerneigener Einzelhandel	Zweistelliges Wachstum	+ 18 %	Zweistelliges Wachstum
Großhandel	Ungefähr stabile Entwicklung	- 6 %	Ungefähr stabile Entwicklung
Lizenzen	Wachstum	+ 2 %	Wachstum
EBITDA vor Sondereffekten	Überproportionaler Anstieg im Vergleich zum Umsatz	Wachstum von 7 % übertrifft Umsatzentwicklung, bereinigte EBITDA Marge steigt um 70 Basispunkte auf 23,2 %	Anstieg im hohen einstelligen Bereich
Kurzfristiges operatives Nettovermögen	Rückgang im Verhältnis zum Umsatz	Rückgang um 190 Basispunkte im Verhältnis zum Umsatz auf 17,9 %	Ungefähr stabiles Verhältnis zum Konzernumsatz
Investitionen	Ohne Berücksichtigung von Sonderprojekten auf Vorjahresniveau (166 Mio. EUR im Jahr 2012)	185 Mio. EUR (inkl. 34 Mio. EUR für Sonderprojekte)	110 Mio. EUR bis 130 Mio. EUR
Konzerneigene Einzelhandelsgeschäfte	Fortgesetzte Flächenexpansion	Gesamtzahl eigener Geschäfte steigt um netto 170 auf 1.010, darunter 115 Übernahmen	Eröffnung von rund 50 neuen Geschäften
Free Cashflow	Fortgesetzt starke Entwicklung	Free Cashflow steigt um 9 Mio. EUR auf 229 Mio. EUR	Fortgesetzt starke Entwicklung
Nettoverschuldung	Weitere Verringerung	Reduzierung um 73 Mio. EUR auf 57 Mio. EUR	Erzielung einer positiven Nettofinanzposition bis Jahresende

¹ Auf währungsbereinigter Basis.

ZUSAMMENFASSENDE BEURTEILUNG DES VORSTANDS ZUR WIRTSCHAFTLICHEN LAGE DES KONZERNS

HUGO BOSS blickt auf eine solide Geschäftsentwicklung im Jahr 2013 zurück. Entsprechend der im Geschäftsbericht 2012 dargelegten Erwartung wurden trotz eines anspruchsvollen wirtschaftlichen Umfelds Zuwächse bei Umsatz und Ergebnis erzielt.

Das Umsatzwachstum übertraf die Entwicklung der Gesamtwirtschaft und lag auf dem Niveau der weltweiten Premium- und Luxusgüterindustrie. Wie prognostiziert trugen dazu auf währungsbereinigter Basis alle Regionen bei. Nach Vertriebskanälen betrachtet lag die Umsatzentwicklung im Großhandelsbereich aufgrund eines herausfordernden Marktumfelds und einer größeren als ursprünglich erwarteten Anzahl von Shop-in-Shop-Übernahmen von Handelspartnern unterhalb der ursprünglichen Erwartung. Letzterer Effekt wurde durch entsprechende Umsatzzuwächse im eigenen Einzelhandel mehr als kompensiert. Der Umsatz im eigenen Einzelhandel stieg insgesamt entsprechend der ursprünglichen Prognose im zweistelligen Bereich.

Das operative Ergebnis (EBITDA vor Sondereffekten) legte um 7 % zu. Zu dieser Entwicklung trug eine bessere als erwartete Rohertragsmargenentwicklung bei. Damit übertraf das Ergebniswachstum wie prognostiziert den Umsatzzuwachs, so dass sich die bereinigte operative Marge verbesserte. → **Konzernumsatz- und Ertragslage**

Trotz umfangreicher Investitionen zur Unterstützung des langfristigen Unternehmenswachstums konnte der Free Cashflow aufgrund deutlicher Verbesserungen beim Management des kurzfristigen operativen Nettovermögens gesteigert und die Ziele hinsichtlich einer weiteren Verringerung der Nettoverschuldung erreicht werden. → **Vermögens- und Finanzlage**

Der Konzern befindet sich somit insgesamt in einer überaus soliden wirtschaftlichen Lage, die gute Voraussetzungen für weiteres profitables Wachstum bietet. HUGO BOSS geht dementsprechend von fortgesetzten Steigerungen von Konzernumsatz und -ergebnis im Jahr 2014 sowie von einer weiterhin positiven Gesamtentwicklung des Unternehmens darüber hinaus aus. → **Nachtrags- und Prognosebericht**

Metzingen, den 19. Februar 2014

HUGO BOSS AG
Der Vorstand

Claus-Dietrich Lahrs
Christoph Auhagen
Mark Langer

KONZERNABSCHLUSS

4

KONZERNABSCHLUSS

Konzern- Gewinn- und Verlustrechnung S. 143

Konzerngesamtergebnisrechnung S. 144

Konzernbilanz S. 145

Eigenkapitalveränderungsrechnung S. 146

Kapitalflussrechnung S. 148

Konzernanhang für das Geschäftsjahr 2013 S. 149

Erläuterungen zur Konzern- Gewinn- und Verlustrechnung S. 175

Erläuterungen zur Konzernbilanz S. 184

Sonstige Erläuterungen S. 215

Angaben zum Mehrheitsaktionär S. 230

Vorstand S. 252

Aufsichtsrat S. 253

Weitere Angaben zu den
Aufsichtsrats- und Vorstandsmitgliedern S. 254

Versicherung der gesetzlichen Vertreter S. 256

Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers S. 257

KONZERN- GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

DES HUGO BOSS KONZERNS FÜR DIE ZEIT VOM 1. JANUAR BIS 31. DEZEMBER 2013

KONZERN- GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG (in TEUR)

	Anhang	2013	2012 ¹
Umsatzerlöse	(1)	2.432.133	2.345.854
Umsatzkosten	(2)	-852.583	-901.798
Rohhertrag		1.579.550	1.444.056
in % vom Umsatz		64,9	61,6
Vertriebs- und Marketingaufwendungen	(3)	-891.588	-791.892
Verwaltungsaufwendungen	(4)	-228.518	-215.962
Sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge	(5)	-3.291	-4.163
Ergebnis der betrieblichen Geschäftstätigkeit		456.153	432.039
Zinsergebnis		-14.428	-18.021
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge		1.994	2.659
Zinsen und ähnliche Aufwendungen		-16.422	-20.680
Übrige Finanzposten		-8.259	-5.826
Finanzergebnis	(6)	-22.687	-23.847
Ergebnis vor Ertragsteuern		433.466	408.192
Ertragsteuern	(7)	-100.107	-97.616
Konzernergebnis		333.359	310.576
Davon entfallen auf:			
Anteilseigner des Mutterunternehmens		328.965	306.450
Nicht beherrschende Anteile	(8)	4.394	4.126
Ergebnis je Aktie (EUR)²	(9)	4,77	4,44
Dividende je Aktie (EUR)	(23)	3,34³	3,12

¹ Einige dargestellte Beträge weichen aufgrund vorgenommener Änderungen der Rechnungslegungsmethode und Korrekturen von den in Vorjahren berichteten Werten ab (zu Einzelheiten siehe Konzernanhang, Änderung der Rechnungslegungsmethode/Korrekturen, S. 170 ff.).

² Verwässertes und unverwässertes Ergebnis je Aktie.

³ 2013: Dividendenvorschlag.

KONZERNGESAMTERGEBNISRECHNUNG

DES HUGO BOSS KONZERNS FÜR DIE ZEIT VOM 1. JANUAR BIS 31. DEZEMBER 2013

KONZERNGESAMTERGEBNISRECHNUNG (in TEUR)

	2013	2012 ¹
Konzernergebnis	333.359	310.576
Posten, die nicht in den Gewinn oder Verlust umgegliedert werden		
Neubewertung von leistungsorientierten Pensionsplänen	651	-5.949
Posten, die anschließend in den Gewinn oder Verlust umgegliedert werden		
Unterschiede aus der Währungsumrechnung	-11.921	4.058
Netto (-Verluste)/-Gewinne aus Marktbewertung von Sicherungsgeschäften	4.460	7.860
Sonstiges Ergebnis nach Steuern	-6.810	5.969
Gesamtergebnis	326.549	316.545
Davon entfallen auf:		
Anteilseigner des Mutterunternehmens	322.582	312.634
Nicht beherrschende Anteile	3.967	3.911
Gesamtergebnis	326.549	316.545

¹ Einige dargestellte Beträge weichen aufgrund vorgenommener Änderungen der Rechnungslegungsmethode und Korrekturen von den in Vorjahren berichteten Werten ab (zu Einzelheiten siehe Konzernanhang, Änderung der Rechnungslegungsmethode/Korrekturen, S. 170 ff.).

KONZERNBILANZ

DES HUGO BOSS KONZERNS ZUM 31. DEZEMBER 2013

KONZERNBILANZ (in TEUR)

Aktiva	Anhang	2013	2012 ¹	1. Januar 2012 ¹
Immaterielle Vermögenswerte	(11)	139.223	142.210	141.098
Sachanlagen	(12)	368.582	357.454	285.530
Aktive latente Steuern	(7)	80.693	68.763	57.507
Langfristige finanzielle Vermögenswerte	(14), (29)	17.399	14.660	14.459
Langfristige Ertragsteuerforderungen		1.695	2.140	2.660
Sonstige langfristige Vermögenswerte	(14)	3.953	2.499	1.964
Langfristige Vermögenswerte		611.545	587.726	503.218
Vorräte	(15)	440.837	421.160	450.187
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	(16)	226.204	214.899	174.576
Kurzfristige Ertragsteuerforderungen	(7)	10.781	10.891	8.166
Kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	(14), (29)	23.323	26.541	17.528
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	(14)	69.402	61.347	65.490
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	(17)	119.242	254.606	200.396
Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte		0	0	0
Kurzfristige Vermögenswerte		889.789	989.444	916.343
GESAMT		1.501.334	1.577.170	1.419.561
Passiva				
Gezeichnetes Kapital	(18)	70.400	70.400	70.400
Eigene Aktien	(19)	-42.363	-42.363	-42.363
Kapitalrücklage	(20)	399	399	399
Gewinnrücklagen	(21)	701.514	587.270	485.870
Kumuliertes übriges Eigenkapital	(22)	-15.760	-8.726	-20.858
Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallendes Eigenkapital		714.190	606.980	493.448
Nicht beherrschende Anteile am Eigenkapital	(8)	26.107	24.587	23.829
Konzerneigenkapital		740.297	631.567	517.277
Langfristige Rückstellungen	(24), (25)	52.739	54.489	40.598
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	(26), (29)	164.768	63.265	355.042
Passive latente Steuern	(7)	17.462	19.638	20.858
Sonstige langfristige Schulden	(27)	30.967	13.998	15.558
Langfristige Schulden		265.936	151.390	432.056
Kurzfristige Rückstellungen	(24)	99.868	89.960	89.759
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	(26), (29)	14.653	332.177	33.465
Ertragsteuerschulden	(7)	63.372	51.198	41.868
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	(28)	235.286	227.575	225.145
Sonstige kurzfristige Schulden	(27)	81.922	93.303	79.991
Kurzfristige Schulden		495.101	794.213	470.228
GESAMT		1.501.334	1.577.170	1.419.561

¹ Einige dargestellte Beträge weichen aufgrund vorgenommener Änderungen der Rechnungslegungsmethode und Korrekturen von den in Vorjahren berichteten Werten ab (zu Einzelheiten siehe Konzernanhang, Änderung der Rechnungslegungsmethode/Korrekturen, S. 170 ff.).

EIGENKAPITAL- VERÄNDERUNGSRECHNUNG

DES HUGO BOSS KONZERNS FÜR DIE ZEIT VOM 1. JANUAR BIS 31. DEZEMBER 2013

EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG (in TEUR)

	Gezeichnetes Kapital	Eigene Aktien	Kapitalrücklage
Anhang Nr.	(18)	(19)	(20)
1. Januar 2012 (wie bisher berichtet)	70.400	-42.363	399
Änderung der Rechnungslegungsmethode/Korrekturen			
1. Januar 2012 (angepasst)	70.400	-42.363	399
Konzernergebnis ¹			
Sonstiges Ergebnis			
Gesamtergebnis			
Veränderung Konsolidierungskreis			
Dividendenzahlung			
31. Dezember 2012¹	70.400	-42.363	399
1. Januar 2013 (wie bisher berichtet)	70.400	-42.363	399
Änderung der Rechnungslegungsmethode/Korrekturen			
1. Januar 2013 (angepasst)	70.400	-42.363	399
Konzernergebnis			
Sonstiges Ergebnis			
Gesamtergebnis			
Veränderung Konsolidierungskreis			
Dividendenzahlung			
31. Dezember 2013	70.400	-42.363	399

¹ Einige dargestellte Beträge weichen aufgrund vorgenommener Änderungen der Rechnungslegungsmethode und Korrekturen von den in Vorjahren berichteten Werten ab (zu Einzelheiten siehe Konzernanhang, Änderung der Rechnungslegungsmethode/Korrekturen, S. 170 ff.).

Gewinnrücklagen		Kumuliertes übriges Eigenkapital		Konzerner Eigenkapital		
Gesetzliche Rücklage	Sonstige Gewinnrücklagen	Unterschiede aus der Währungs-umrechnung	Marktbewertung Sicherungs-geschäfte	Auf die Anteilseigner des Mutter-unternehmens entfallendes Eigenkapital	Minderheits-anteile am Eigenkapital	Konzern-eigenkapital
(21)	(21)	(22)	(22)		(8)	
6.641	485.191	-9.478	-11.381	499.409	23.829	523.238
	-5.960			-5.960		-5.960
6.641	479.231	-9.478	-11.381	493.448	23.829	517.277
	306.450			306.450	4.126	310.576
	-5.949	4.273	7.860	6.184	-215	5.969
	300.502	4.273	7.860	312.634	3.911	316.545
	-199.103			-199.103	-3.153	-202.256
6.641	580.629	-5.205	-3.521	606.980	24.587	631.567
6.641	586.961	-5.196	-3.521	613.320	24.587	637.907
	-6.331	-9		-6.339		-6.339
6.641	580.629	-5.205	-3.521	606.980	24.587	631.567
	328.965			328.965	4.394	333.359
	651	-11.494	4.460	-6.383	-427	-6.810
	329.616	-11.494	4.460	322.582	3.967	326.549
	-43			-43		-43
	-215.330			-215.330	-2.448	-217.779
6.641	694.873	-16.699	939	714.190	26.107	740.297

KAPITALFLUSSRECHNUNG

DES HUGO BOSS KONZERNS FÜR DIE ZEIT VOM 1. JANUAR BIS 31. DEZEMBER 2013

KAPITALFLUSSRECHNUNG (in TEUR)

	Anhang	2013	2012 ¹
	(34)		
Konzernergebnis		333.359	310.576
Abschreibungen/Zuschreibungen	(10)	105.262	91.936
Unrealisierte Währungsgewinne/-verluste, netto		18.916	5.780
Sonstige zahlungsunwirksame Vorgänge		-3.965	2.783
Ertragsteueraufwand/-erstattungen	(7)	100.107	97.616
Zinserträge und -aufwendungen	(6)	14.428	18.021
Veränderung der Vorräte		-36.307	22.678
Veränderung der Forderungen sowie anderer Aktiva		-30.584	-44.986
Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Passiva		21.988	6.532
Ergebnis aus dem Verkauf von Anlagevermögen		2.741	543
Veränderung Pensionsrückstellungen	(25)	-2.414	-1.069
Veränderung übrige Rückstellungen		5.628	1.752
Gezahlte Ertragsteuern		-104.799	-103.665
Operativer Mittelzufluss		424.360	408.497
Gezahlte Zinsen	(6)	-10.005	-18.780
Erhaltene Zinsen	(6)	1.984	2.685
Mittelzufluss aus betrieblicher Tätigkeit		416.339	392.402
Investitionen in Sachanlagen	(12)	-160.243	-147.800
Investitionen in immaterielle Vermögenswerte	(11)	-13.083	-18.002
Erwerb von Tochtergesellschaften und sonstigen Geschäftseinheiten abzüglich erworbener flüssiger Mittel	(34)	-11.659	-7.212
Effekte aus dem Abgang von Tochterunternehmen		-1.698	0
Erlöse aus Abgängen von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten		366	1.173
Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit		-186.317	-171.841
An die Anteilseigner des Mutterunternehmens gezahlte Dividenden	(23)	-215.330	-199.103
An die Inhaber der Anteile ohne beherrschenden Einfluss gezahlte Dividenden		-2.448	-3.153
Veränderung der kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten		-254.645	20.341
Aufnahmen von langfristigen Finanzverbindlichkeiten		111.350	16.895
Tilgung von langfristigen Darlehen		-2.012	-1.317
Mittelabfluss aus der Finanzierungstätigkeit		-363.085	-166.337
Wechselkursbedingte Veränderungen der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente		-2.301	-14
Veränderung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente		-135.364	54.210
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Anfang der Periode		254.606	200.396
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Ende der Periode	(17)	119.242	254.606

¹ Einige dargestellte Beträge weichen aufgrund vorgenommener Änderungen der Rechnungslegungsmethode und Korrekturen von den in Vorjahren berichteten Werten ab (zu Einzelheiten siehe Konzernanhang, Änderung der Rechnungslegungsmethode/Korrekturen, S. 170 ff.).

KONZERNANHANG FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2013

ALLGEMEINE ANGABEN

Die HUGO BOSS AG ist eine börsennotierte Aktiengesellschaft mit Sitz in der Dieselstraße 12, 72555 Metzingen, Deutschland. Die Gesellschaft ist beim Amtsgericht Stuttgart unter der Registernummer HRB 360610 in das Handelsregister eingetragen.

Unternehmensgegenstand der HUGO BOSS AG und ihrer Tochtergesellschaften (zusammen der „HUGO BOSS Konzern“) sind Entwicklung, Vermarktung und der Vertrieb hochwertiger Mode und Accessoires im Premium- und Luxussegment des Damen- und Herrenbereichs. Mit seiner Markenwelt spricht HUGO BOSS unterschiedliche, klar voneinander abgegrenzte Zielgruppen an. Dabei wird ein umfassendes Produktportfolio abgedeckt, das aus klassisch-moderner Konfektion, eleganter Abendbekleidung und Sportswear, Schuhen, Lederaccessoires sowie in Lizenz vertriebenen Düften, Brillen, Uhren, Kindermode, Textilien für den Home-Bereich und Mobile Accessories besteht.

Die HUGO BOSS AG erstellt die Konzern- Gewinn- und Verlustrechnung nach dem Umsatzkostenverfahren.

Der Konzernabschluss und der Zusammengefasste Lagebericht der HUGO BOSS AG, Metzingen, wurden durch Beschluss vom 19. Februar 2014 durch den Vorstand zur Weiterleitung an den Aufsichtsrat freigegeben.

Aufgrund von Rundungen und der Darstellung in TEUR ist es möglich, dass sich einzelne Zahlen im Konzernabschluss der HUGO BOSS AG nicht genau zur angegebenen Summe addieren und dass dargestellte Prozentangaben nicht genau die absoluten Angaben widerspiegeln, auf die sie sich beziehen.

Um die Klarheit der Darstellung zu verbessern, wurden verschiedene Posten der Konzernbilanz und der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung zusammengefasst. Diese Posten sind im Konzernanhang gesondert ausgewiesen und erläutert. Der Vorperiodenausweis wurde an den Ausweis der Berichtsperiode angepasst. Anpassungen sind unter „Änderungen der Rechnungslegungsmethode/Korrekturen“ weiter erläutert.

Der Konzern klassifiziert in der Regel Vermögenswerte und Verbindlichkeiten als kurzfristig, wenn sie voraussichtlich innerhalb von zwölf Monaten nach dem Bilanzstichtag realisiert oder ausgeglichen werden.

RECHNUNGSLEGUNG

Der Konzernabschluss der HUGO BOSS AG zum 31. Dezember 2013 wurde in Übereinstimmung mit den Rechnungslegungsgrundsätzen des International Accounting Standards Board (IASB), den International Financial Reporting Standards (IFRS), wie sie in der Europäischen Union (EU) anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften erstellt. Dabei wurden für das Geschäftsjahr 2013 alle anzuwendenden International Financial Reporting Standards (IFRS) und International Accounting Standards (IAS) sowie die Interpretationen des International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC) berücksichtigt.

ANWENDUNG NEUER IFRS- BZW. GEÄNDERTER IFRS-RECHNUNGSLEGUNGSVORSCHRIFTEN

Der Konzern hat im Geschäftsjahr die nachfolgend aufgelisteten neuen und überarbeiteten und von der EU übernommenen IFRS-Standards und -Interpretationen angewandt. Darin enthalten sind auch die im Rahmen des fortlaufenden Projekts zur jährlichen Verbesserung der IFRS („Improvements to IFRS“) des IASB veröffentlichten Änderungen. Aus der Anwendung dieser überarbeiteten Standards und Interpretationen ergeben sich, soweit nicht abweichend angegeben, keine wesentlichen Auswirkungen auf die Darstellung der Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage des Konzerns. Sie führten jedoch zum Teil zu zusätzlichen Angaben.

Im Geschäftsjahr 2013 erstmals angewandte neue IFRS- beziehungsweise geänderte IAS-Rechnungslegungsvorschriften:

Standard/ Interpretation	Veröffent- lichung durch IASB	Verbindliche Anwendung	EU Endorsement	Inhalt
IFRS 7 Finanz- instrumente	Dezember 2011	1. Januar 2013	Dezember 2012	Die Änderungen des IFRS 7 erweitern die Angabepflichten zur Aufrechnung von finanziellen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten.
IFRS 13 Bewertung zum beizulegenden Zeitwert	Mai 2011	1. Januar 2013	Dezember 2012	IFRS 13 definiert den beizulegenden Zeitwert und regelt seine Ermittlung. Die bisher in einzelnen Standards bestehenden Leitlinien zur Bemessung des beizulegenden Zeitwerts wurden durch einen zentralen Standard ersetzt. Außerdem wurden die Angabepflichten weitestgehend vereinheitlicht. Im Zuge dessen wurden die Angabepflichten für nicht finanzielle Vermögenswerte erweitert. Weitere Änderungen betreffen die Berücksichtigung des Kontrahentenausfallrisikos, das sich auf die Bewertung der Derivate jedoch nur unwesentlich auswirkt.
IAS 1 Darstellung des Abschlusses	Juni 2011	1. Juli 2012	Juni 2012	Das sonstige Gesamtergebnis ist so aufzuteilen, dass sonstige Posten, die später in die Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert werden, gesondert von solchen ausgewiesen werden, die im sonstigen Gesamtergebnis verbleiben.
IAS 1 Darstellung des Abschlusses	Mai 2011	1. Januar 2013	März 2013	Die Änderung des IAS 1 aus den jährlichen Verbesserungen 2011 beinhaltet Änderungen zur Angabe von Vergleichsinformationen.
IAS 16 Sachanlagen	Mai 2011	1. Januar 2013	März 2013	Die Änderung des IAS 16 aus den jährlichen Verbesserungen 2011 beinhaltet Änderungen zur Aktivierbarkeit von Ersatzteilen, Bereitschaftsausrüstungen und Wartungsgeräten.

Standard/ Interpretation	Veröffent- lichung durch IASB	Verbindliche Anwendung	EU Endorsement	Inhalt
IAS 19 Leistungen an Arbeitnehmer	Juni 2011	1. Januar 2013	Juni 2012	Die Änderungen des IAS 19 beinhalten zum einen die Abschaffung der Korridor-Methode. Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste werden demnach sofort im sonstigen Ergebnis innerhalb des Eigenkapitals erfasst (sogenannte SORIE-Methode). Zum anderen wird die Darstellung von Änderungen der Nettoschulden (beziehungsweise des Nettovermögens) aus leistungsorientierten Plänen einschließlich der sofortigen Erfassung von leistungsorientierten Kosten geregelt. Eine weitere Änderung betrifft die Nettozinskomponente für erwarteten Ertrag aus Planvermögen und Zinsaufwand auf die Pensionsverpflichtung. Außerdem ist eine vollständige Erfassung des nachzuerrechnenden Dienstzeitaufwands in der Periode der Planänderung vorgesehen. Darüber hinaus erfolgt die Verzinsung des Planvermögens nicht mehr aufgrund von Erwartungen, sondern in Höhe des Diskontierungszinssatzes der Pensionsverpflichtungen. Der geänderte IAS 19 sieht außerdem die Erweiterung von Angabe- und Erläuterungspflichten vor. Die Änderungen aus der Anwendung des geänderten IAS 19 werden in den Ausführungen zu Änderung der Rechnungslegungsmethode/Korrekturen ausführlich beschrieben.
IAS 32 Finanz- instrumente	Mai 2011	1. Januar 2013	März 2013	Die Änderungen des IAS 32 aus den jährlichen Verbesserungen 2011 betreffen zum einen die Bilanzierung von Steuereffekten bei Ausschüttungen an Eigenkapitalgeber und zum anderen die Bilanzierung von Transaktionskosten einer Eigenkapitaltransaktion.
IAS 34 Zwischenbericht- erstattung	Mai 2011	1. Januar 2013	März 2013	Die Änderungen des IAS 34 aus den jährlichen Verbesserungen 2011 betreffen Segmentangaben für das Gesamtvermögen und Schulden in der Zwischenberichterstattung.
IAS 36 Wertminder- ungen von Vermögens- werten	Mai 2013	1. Januar 2014	Dezember 2013	Die Änderungen betreffen kleinere Anpassungen zu den Angabepflichten bei Wertminderungen oder Wertaufholungen, bei denen der dabei ermittelte erzielbare Betrag auf Basis des beizulegenden Zeitwerts abzüglich der Veräußerungskosten bestimmt wurde.

Darüber hinaus sind vom IASB weitere Standards und Interpretationen veröffentlicht worden, die jedoch keinen wesentlichen Einfluss auf den Konzernabschluss der HUGO BOSS AG haben. Folgende Rechnungslegungsvorschriften waren für das Geschäftsjahr 2013 noch nicht verpflichtend anzuwenden und wurden daher von HUGO BOSS nicht angewendet:

Standard/ Interpretation	Veröffent- lichung durch IASB	Voraus- sichtliche Anwendung	EU Endorsement	Inhalt
IFRS 2 Anteilsbasierte Vergütung	Dezember 2013	1. Juli 2014	Ausstehend	Die Änderung des IFRS 2 im Rahmen der jährlichen Verbesserungen 2012 sieht vor, die Definition von Ausübungsbedingungen zu verbessern. Die Abgrenzung von Dienstbedingungen und Leistungsbedingungen soll dadurch erleichtert werden.
IFRS 3 Unternehmens- zusammen- schlüsse	Dezember 2013	1. Juli 2014	Ausstehend	IFRS 3 sieht im Rahmen der jährlichen Verbesserungen 2012 vor, bedingte Gegenleistungen als Eigenkapital- oder Fremdkapitalinstrument zu klassifizieren, und verweist diesbezüglich derzeit auf andere Standards. Im Zuge der Änderungen ist vorgesehen, auf diese Verweise zu verzichten. Außerdem soll für die Folgebewertung von bedingten Gegenleistungen eine erfolgswirksame Bewertung zum beizulegenden Zeitwert vorgeschrieben werden.
IFRS 3 Unternehmens- zusammen- schlüsse	November 2012	1. Januar 2014	Ausstehend	Die Änderung im Rahmen der jährlichen Verbesserungen 2013 beinhaltet, dass die Bilanzierung jeglicher Art von gemeinsamen Vereinbarungen nicht unter den Anwendungsbereich des IFRS 3 fällt.

Standard/ Interpretation	Veröffent- lichung durch IASB	Voraus- sichtliche Anwendung	EU Endorsement	Inhalt
IFRS 5 Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte und aufgegebene Geschäftsbe- reiche	Dezember 2013	1. Januar 2016	Ausstehend	Die Änderung von IFRS 5.26–29 im Rahmen der jährlichen Verbesserungen 2013 stellt klar, dass bei der Umklassifizierung von „zu Veräußerungszwecken gehalten“ zu „zu Ausschüttungszwecken gehalten“ (oder umgekehrt) keine Änderung der Bilanzierung erfolgt.
IFRS 7 Finanz- instrumente	Dezember 2013	1. Januar 2016	Ausstehend	Die Änderung des IFRS 7 aus den jährlichen Verbesserungen 2013 sieht vor, dass Verwaltungsverträge ein fortgesetztes Engagement darstellen und bei Angaben zu Transfers miteinzubeziehen sind. Zudem wird klargestellt, welche Angaben zur Saldierung von finanziellen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten in Zwischenabschlüssen zu erfolgen haben.
IFRS 8 Geschäfts- segmente	Dezember 2013	1. Juli 2014	Ausstehend	Der durch die jährlichen Verbesserungen 2012 geänderte IFRS 8 sieht vor, dass Unternehmen Angaben über die angewendeten Kriterien der vorgenommenen Aggregation von Segmenten gem. IAS 8.12 berichten, wobei insbesondere auf die wirtschaftlichen Kriterien eingegangen werden soll. Eine weitere Änderung betrifft die Überleitung des Segmentvermögens auf die Vermögenswerte des Unternehmens. Um eine einheitliche Darstellung von Vermögenswerten und Schulden sicherzustellen, wurden die bisherigen Regelungen dahingehend angepasst, dass eine Überleitung nur verpflichtend ist, wenn der Gesamtbetrag auch innerhalb der Segmentberichterstattung dargestellt wird.
IFRS 9 Finanz- instrumente	November 2009	1. Januar 2017	Ausstehend	IFRS 9 Finanzinstrumente regelt Ansatz, Klassifizierung und Bewertung von Finanzinstrumenten und ersetzt IAS 39. Ausschlaggebend sind die Art der vertraglich vereinbarten Zahlungsströme der finanziellen Vermögenswerte sowie die Art der Steuerung der Finanzinstrumente. Des Weiteren ist eine einheitliche Wertminderungsmethode vorgesehen. IFRS 9 wurde im Oktober 2010 um die Bestimmungen zur Bilanzierung finanzieller Verbindlichkeiten ergänzt. Im November 2013 wurde das Datum der voraussichtlichen Anwendung vom 1. Januar 2015 verschoben.
IFRS 9 Finanz- instrumente	November 2013	1. Januar 2017	Ausstehend	Die überarbeiteten Vorschriften zum Hedge-Accounting haben vorrangig zum Ziel, die Risikoaktivitäten von Unternehmen im Abschluss besser abbilden zu können.
IFRS 10 Konzernab- schlüsse	Mai 2011	1. Januar 2014	Dezember 2012	Der IFRS 10 ersetzt SIC 12 „Konsolidierung – Zweckgesellschaften“ vollständig sowie IAS 27 teilweise. Mit dem Standard wird ein einziges Konsolidierungsmodell für alle Unternehmen auf Grundlage von Beherrschung, unabhängig von der Art des Investitionsempfängers, eingeführt. Durch ein umfassendes Beherrschungskonzept wird festgelegt, welche Unternehmen in einen Konzernabschluss einzu- beziehen sind.
IFRS 10 Konzernab- schlüsse	Juni 2012	1. Januar 2014	April 2013	Die Änderung des IFRS 10 stellt Übergangsvorschriften klar. Demnach sind Vergleichsinformationen nur für die direkt vorangegangene Vergleichsperiode zu geben.
IFRS 10 Konzernab- schlüsse	Oktober 2012	1. Januar 2014	November 2013	Die Änderungen des IFRS 10 betreffen die Definition von Investmentgesellschaften, die im Gegensatz zum Exposure Draft weniger restriktiv ist.

Standard/ Interpretation	Veröffent- lichung durch IASB	Voraus- sichtliche Anwendung	EU Endorsement	Inhalt
IFRS 11 Gemeinsame Vereinbarungen	Mai 2011	1. Januar 2014	Dezember 2012	IFRS 11 ersetzt IAS 31 „Anteile an Gemeinschaftsun- ternehmen“ sowie SIC 13 „Gemeinschaftlich geführte Unternehmen – Nicht monetäre Einlagen durch Partner- unternehmen“. Der Standard stellt auf die Art der sich aus der Vereinbarung ergebenden Rechte und Pflichten ab anstatt auf die rechtliche Form. Die Möglichkeit, die anteilige Konsolidierungsmethode bei der Bilanzierung von gemeinschaftlich beherrschten Unternehmen anzuwenden, wird gestrichen. Es verbleibt die Bilanzierung der Beteiligung nach der Equity-Methode. Gemeinschaftlich beherrschte Vermögenswerte werden ebenfalls abgeschafft. Es bleiben lediglich die gemeinsame Geschäftstätigkeit und Joint Ventures erhalten.
IFRS 11 Gemeinsame Vereinbarungen	Juni 2012	1. Januar 2014	April 2013	Die Änderung des IFRS 11 stellt Übergangsvorschriften klar. Demnach sind Vergleichsinformationen nur für die direkt vorangegangene Vergleichsperiode zu geben.
IFRS 12 Angaben zu Beteili- gungen an anderen Unternehmen	Mai 2011	1. Januar 2014	Dezember 2012	IFRS 12 ersetzt die Vorschriften zu Anhangangaben in IAS 27, IAS 28, IAS 31 und SIC 12. Der Standard zielt durch neue, umfassende Angaben für sämtliche Arten von Beteiligungen auf verbesserte Angaben zu konsolidierten und nicht konsolidierten Unternehmen ab.
IFRS 12 Angaben zu Beteili- gungen an anderen Unternehmen	Juni 2012	1. Januar 2014	April 2013	Die Änderung des IFRS 12 stellt Übergangsvorschriften klar. Demnach sind Vergleichsinformationen nur für die direkt vorangegangene Vergleichsperiode zu geben. Außerdem wird die Pflichtangabe zu Vergleichsinformationen für nicht konsolidierte Gesellschaften für Perioden vor der erstmaligen Anwendung des IFRS 12 gestrichen.
IFRS 12 Angaben zu Beteili- gungen an anderen Unternehmen	Oktober 2012	1. Januar 2014	November 2013	Die Änderungen des IFRS 12 betreffen die Definition von Investmentgesellschaften, die im Gegensatz zum Exposure Draft weniger restriktiv ist.
IFRS 13 Bewertung zum beizulegenden Zeitwert	Dezember 2013	1. Juli 2014	Ausstehend	Durch Folgeänderungen des IFRS 9 und IAS 39 wurde der IFRS 13 angepasst. Die Erleichterungsvorschrift, dass kurzfristige Forderungen und Verbindlichkeiten ohne fest- gelegten Zins zum Nominalwert bilanziert werden können, sofern der Abzinsungseffekt unwesentlich ist, ist demnach nicht mehr enthalten. Die Annual Improvements stellen klar, dass die Regelung jedoch weiterhin anwendbar ist.
IFRS 13 Bewertung zum beizulegenden Zeitwert	November 2013	1. Januar 2014	Ausstehend	Die Änderung im Rahmen der jährlichen Verbesserungen 2013 stellt klar, dass die in IFRS 13.52 genannte Ausnahme für Portfolien alle Verträge beinhaltet, die sowohl nach IAS 39 als auch nach IFRS 9 bilanziert werden. Dies gilt unabhängig davon, ob sie die Definition eines finanziellen Vermögenswerts oder einer finanziellen Verbindlichkeit nach IAS 32 erfüllen.
IAS 16 IAS 38 Sachanlagen Immaterielle Ver- mögenswerte	Dezember 2013	1. Juli 2014	Ausstehend	Die Änderung des IAS 16 und IAS 38 aus den jährlichen Verbesserungen 2012 sieht vor, dass bei Anwendung der Bruttomethode innerhalb der Neubewertungsmethode keine zwingend proportionale Anpassung der kumulierten Abschreibung mehr vorzunehmen ist. Die Anpassung des Bruttobuchwerts soll konsistent mit der Neubewertung des Buchwerts erfolgen. Die kumulierte Abschreibung soll sich als Differenz zwischen dem Brutto- und Nettobuchwert bestimmen.
IAS 19 Leistungen an Arbeitnehmer	November 2013	1. Juli 2014	Ausstehend	Mit der Änderung soll IAS 19.93 dahingehend ergänzt werden, dass Beiträge von Arbeitnehmern oder Dritten den Dienstzeitaufwand der Periode reduzieren, sofern die Beiträge und die zugehörigen Leistungen des Arbeitnehmers in der gleichen Periode erbracht worden sind.

Standard/ Interpretation	Veröffent- lichung durch IASB	Voraus- sichtliche Anwendung	EU Endorsement	Inhalt
IAS 19 Leistungen an Arbeitnehmer	Dezember 2013	1. Januar 2016	Ausstehend	Die Änderung des IAS 19.83 im Rahmen der jährlichen Verbesserungen 2013 stellt klar, dass bei der Ermittlung des Diskontierungszinses Unternehmensanleihen derselben Währung zu berücksichtigen sind und nicht lediglich solche des gleichen Landes.
IAS 24 Angaben über Beziehungen zu nahestehenden Unternehmen und Personen	Dezember 2013	1. Juli 2014	Ausstehend	Die Änderungen des IAS 24 aus den jährlichen Verbesserungen 2012 stellen klar, dass Mitglieder des Managements in Schlüsselpositionen neben natürlichen auch juristische Personen (management entity) sein können.
IAS 27 Konzern- und Ein- zelabschlüsse	Mai 2011	1. Januar 2014	Dezember 2012	Die zuvor in IAS 27 enthaltenen Konsolidierungsvorschriften wurden überarbeitet und sind nun in IFRS 10 Konzernabschlüsse enthalten. Der IAS 27 enthält demnach nur noch Regelungen zu Einzelabschlüssen.
IAS 27 Konzern- und Ein- zelabschlüsse	Oktober 2012	1. Januar 2014	November 2013	Die Änderungen des IAS 27 betreffen die Definition von Investmentgesellschaften, die im Gegensatz zum Exposure Draft weniger restriktiv ist.
IAS 28 Anteile an assoziierten Unternehmen	Mai 2011	1. Januar 2014	Dezember 2012	Bei den Änderungen des IAS 28 handelt es sich um Folgeänderungen aus den neuen IFRS 10, IFRS 11 und IFRS 12. Der Anwendungsbereich des IAS 28 wird dadurch auf die Bilanzierung von Gemeinschaftsunternehmen erweitert.
IAS 32 Finanzinstrumente	Dezember 2011	1. Januar 2014	Dezember 2012	Die Änderungen des IAS 32 stellen bisherige Saldierungsregeln klar.
IAS 34 Zwischenbericht- erstattung	Dezember 2013	1. Januar 2016	Ausstehend	Die Änderung des IAS 34.16A im Rahmen der jährlichen Verbesserungen 2013 sieht vor, dass Angaben entweder im Zwischenabschluss zu erfolgen haben oder an anderer Stelle im Zwischenbericht. Der Zwischenabschluss muss in diesem Fall einen entsprechenden Querverweis enthalten.
IAS 39 Finanzinstru- mente: Ansatz und Bewertung	Juni 2013	1. Januar 2014	Dezember 2013	Unter bestimmten Voraussetzungen führt die Novation eines Sicherungsinstruments auf eine zentrale Gegenpartei aufgrund rechtlicher Anforderungen nicht zu einer Auflösung einer Sicherungsbeziehung.
IAS 40 Als Finanzinves- tition gehaltene Immobilien	November 2012	1. Januar 2014	Ausstehend	Die Änderung im Rahmen der jährlichen Verbesserungen 2013 stellt klar, dass sowohl IFRS 3 als auch IAS 40 zur Anwendung kommen, sofern bei dem Erwerb von als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien die Voraussetzungen eines Unternehmenszusammenschlusses nach IFRS 3 erfüllt sind.
IFRIC 21 Abgaben	Mai 2013	1. Januar 2014	Ausstehend	IFRIC 21 behandelt die Bilanzierung öffentlicher Abgaben, die keine Ertragsteuern darstellen und klärt insbesondere den Zeitpunkt, ab wann eine Verpflichtung zur Zahlung derartiger Abgaben als Verbindlichkeit anzusetzen ist. Darüber hinaus wird klargestellt, dass Abgaben, die an bestimmte Schwellenwerte gekoppelt sind, erst ab deren Erreichen bilanziell zu erfassen sind.

KONSOLIDIERUNGSKREIS

Der Konsolidierungskreis des HUGO BOSS Konzerns umfasst die HUGO BOSS AG und die von ihr beherrschten Gesellschaften. Die Beherrschung ist grundsätzlich gegeben, wenn der Konzern die Möglichkeit hat, die Finanz- und Geschäftspolitik eines Unternehmens derart zu bestimmen, dass er von dessen Aktivitäten profitiert. Neben der HUGO BOSS AG, Metzingen, Deutschland, sind dies im Einzelnen folgende Gesellschaften (Kapitalbeteiligung jeweils 100%, soweit nicht abweichend vermerkt):

BIL Leasing Verwaltungs-GmbH & Co. 869 KG	Pullach, Deutschland ^{1,2}
GRAMOLERA Grundstücks-Vermietungsgesellschaft Objekt Ticino mbH	Metzingen, Deutschland ²
HUGO BOSS (Schweiz) AG	Zug, Schweiz
HUGO BOSS Australia Pty. Ltd.	Preston, Australien
HUGO BOSS Belgium BVBA	Diegem, Belgien
HUGO BOSS Belgium Retail BVBA	Diegem, Belgien
HUGO BOSS Benelux B.V.	Amsterdam, Niederlande
HUGO BOSS Benelux B.V. CIA S.C	Madrid, Spanien
HUGO BOSS Benelux Retail B.V.	Amsterdam, Niederlande
HUGO BOSS Beteiligungsgesellschaft mbH	Metzingen, Deutschland ²
HUGO BOSS Canada, Inc.	Toronto, Kanada
HUGO BOSS China Retail Co. Ltd.	Shanghai, China
HUGO BOSS Cleveland, Inc.	Cleveland, OH, USA
HUGO BOSS Dienstleistungs GmbH	Metzingen, Deutschland
HUGO BOSS do Brasil Ltda.	São Paulo, Brasilien
HUGO BOSS Fashions, Inc.	Wilmington, DE, USA
HUGO BOSS France SAS	Paris, Frankreich
HUGO BOSS Guangdong Trading Co. Ltd.	Guangzhou, China
HUGO BOSS Hellas LLC	Athen, Griechenland
HUGO BOSS Holding Netherlands B.V.	Amsterdam, Niederlande
HUGO BOSS Holding Sourcing S.A.	Coldrerio, Schweiz
HUGO BOSS Holdings Pty. Ltd.	Preston, Australien
HUGO BOSS Hong Kong Ltd.	Hongkong
HUGO BOSS International B.V.	Amsterdam, Niederlande
HUGO BOSS International Markets AG	Zug, Schweiz
HUGO BOSS Internationale Beteiligungs-GmbH	Metzingen, Deutschland ²
HUGO BOSS Ireland Ltd.	Dublin, Irland
HUGO BOSS Italia S.p.A.	Mailand, Italien
HUGO BOSS Japan K.K.	Tokio, Japan
HUGO BOSS Licensing, Inc.	Wilmington, DE, USA
HUGO BOSS Lotus Hong Kong Ltd.	Hongkong ³
HUGO BOSS Magazacilik Ltd. Sirketi	Izmir, Türkei
HUGO BOSS Mexico Management Services S.A. de C.V.	Mexiko-Stadt, Mexiko
HUGO BOSS Mexico S.A. de C.V.	Mexiko-Stadt, Mexiko
HUGO BOSS Nordic ApS	Kopenhagen, Dänemark
HUGO BOSS Portugal & Companhia	Lissabon, Portugal
HUGO BOSS Retail, Inc.	New York, NY, USA
HUGO BOSS Rus LLC	Moskau, Russland
HUGO BOSS Scandinavia AB	Stockholm, Schweden

¹ Beteiligungen mit einem Kapitalanteil von 94 %.

² Tochterunternehmen, die von der Befreiung gemäß §§ 264 Abs. 3 bzw. 264b HGB Gebrauch machen.

³ Beteiligung mit einem direkten und indirekten Kapitalanteil von 60 %.

HUGO BOSS Shoes & Accessories Italia S.p.A.	Morrovalle, Italien
HUGO BOSS South East Asia Pte. Ltd.	Singapur
HUGO BOSS Switzerland Retail AG	Zürich, Schweiz
HUGO BOSS Textile Industry Ltd.	Izmir, Türkei
HUGO BOSS Ticino S.A.	Coldrerio, Schweiz
HUGO BOSS Trade Mark Management GmbH & Co. KG	Metzingen, Deutschland ²
HUGO BOSS Trade Mark Management Verwaltungs-GmbH	Metzingen, Deutschland
HUGO BOSS UK Ltd.	London, Großbritannien
HUGO BOSS USA, Inc.	New York, NY, USA
HUGO BOSS Vermögensverwaltungs GmbH & Co. KG	Metzingen, Deutschland ²
Lotus Concept Trading (Macau) Co. Ltd.	Macau ³
Lotus (Shenzhen) Commerce Ltd.	Shenzhen, China ³
MSC Poland Sp.z.o.o.	Radom, Polen
ROSATA Grundstücks-Vermietungsgesellschaft mbH & Co. Objekt Dieselstrasse KG	Grünwald, Deutschland ^{1,2}
ROSATA Grundstücks-Vermietungsgesellschaft mbH & Co. Objekt Metzingen KG	Grünwald, Deutschland ^{1,2}

¹ Beteiligungen mit einem Kapitalanteil von 94 %.

² Tochterunternehmen, die von der Befreiung gemäß §§ 264 Abs. 3 bzw. 264b HGB Gebrauch machen.

³ Beteiligung mit einem direkten und indirekten Kapitalanteil von 60 %.

Mit Wirkung zum 26. September 2013 hat der HUGO BOSS Konzern eine neue Tochtergesellschaft in Finnland, die HUGO BOSS Finland OY, Helsinki, Finnland, gegründet. Der HUGO BOSS Konzern hält 100% der Anteile an dieser Gesellschaft. Die HUGO BOSS Finland OY wird zum 31. Dezember 2013 nicht in den Konzernabschluss einbezogen, da sie aus Sicht des Konzerns unwesentlich ist.

VERÄNDERUNGEN IM KONSOLIDIERUNGSKREIS

Im Berichtszeitraum 1. Januar bis 31. Dezember 2013 erhöhte sich die Anzahl der konsolidierten Gesellschaften gegenüber dem Konzernabschluss zum 31. Dezember 2012 von 54 auf 55. Insgesamt stellt sich die Zahl der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen im Geschäftsjahr 2013 wie folgt dar:

	2013	2012
1. Januar	54	54
Neu gegründete/konsolidierte Unternehmen	3	0
Verschmelzung/Abgänge	-1	0
Abgänge durch Kontrollverlust	-1	0
31. Dezember	55	54

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. Die Erstkonsolidierung der Tochtergesellschaft erfolgte zum 1. Januar 2013.

Zum 1. Juni 2013 wurde die HUGO BOSS SOUTH EAST ASIA PTE. LTD., Singapur, als 100%ige Tochtergesellschaft erstmalig konsolidiert.

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 im Teilkapitel „Unternehmenszusammenschlüsse“ enthalten. Zum 30. November 2013 wurde die Gesellschaft auf die HUGO BOSS France SAS verschmolzen.

Aufgrund vertraglicher Vereinbarungen endete die Beherrschung über die Distributionszentrum Vermietungsgesellschaft mbH & Co. Objekt HUGO BOSS Filderstadt KG. Da kein beherrschender Einfluss mehr auf die Gesellschaft 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:

(in TEUR)

	31. Dez. 2013
Aktiva	
Langfristige Vermögenswerte	-57.182
Davon immaterielle Vermögenswerte	-526
Davon Sachanlagen	-56.638
Kurzfristige Vermögenswerte	-2.828
Davon Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	-1.698
GESAMT	-60.010
Passiva	
Eigenkapital	25
Langfristige Schulden	60.000
Davon langfristige Finanzverbindlichkeiten	60.000
Kurzfristige Schulden	255
GESAMT	60.280
Entkonsolidierungserfolg	270

ANGABEN ZUM GRÖSSTEN KONSOLIDIERUNGSKREIS

Mit Wirkung zum 1. Juli 2013 wurde die Red & Black Holding GmbH, Oberursel (Taunus), auf die Red & Black Lux S.à r.l., Luxemburg verschmolzen. Dementsprechend hält nun die Red & Black Lux S.à r.l., Luxemburg, die Mehrheit der Stimmrechte an der HUGO BOSS AG. Der Konzernabschluss der HUGO BOSS AG wird in den Konzernabschluss der Red & Black Lux S.à r.l., Luxemburg, als größtem Konsolidierungskreis einbezogen.

KONSOLIDIERUNGSGRUNDSÄTZE

Tochterunternehmen werden ab dem Erwerbszeitpunkt, das heißt ab dem Zeitpunkt, an dem die HUGO BOSS AG mittel- oder unmittelbar beherrschenden Einfluss ausüben kann, in den Konzernabschluss einbezogen. Ein beherrschender Einfluss ergibt sich regelmäßig aus dem Halten der Stimmrechtsmehrheit. Die Konsolidierung endet, sobald die Beherrschung durch das Mutterunternehmen nicht mehr besteht. Tochterunternehmen, deren Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns von untergeordneter Bedeutung ist, werden nicht in den

Konzernabschluss einbezogen. Unwesentlichkeit ist gegeben, sofern Umsatz, Ergebnis und Bilanzsumme dieser Unternehmen in Summe weniger als 1% der entsprechenden Konzernkennzahl ausmachen. Diese Einschätzung wird zu jedem Bilanzstichtag überprüft. Nicht konsolidierte Tochterunternehmen werden zum beizulegenden Zeitwert oder, soweit dieser nicht verlässlich ermittelbar ist, zu Anschaffungskosten bewertet und als sonstige langfristige finanzielle Vermögenswerte ausgewiesen.

Unternehmen, auf die ein maßgeblicher Einfluss ausgeübt werden kann (assoziierte Unternehmen), werden nach der Equity-Methode bewertet. Dies ist in der Regel bei einem Stimmrechtsanteil von 20% bis 50% der Fall.

Alle übrigen Beteiligungen werden zu Anschaffungskosten bilanziert, da Marktwerte nicht zur Verfügung stehen und Zeitwerte auch anderweitig nicht zuverlässig ermittelt werden können.

Die Abschlüsse der Tochterunternehmen werden unter Anwendung konzerneinheitlicher Rechnungslegungsgrundsätze erstellt.

Die Auswirkungen konzerninterner Geschäftsvorfälle werden eliminiert. Forderungen und Verbindlichkeiten zwischen den konsolidierten Gesellschaften werden gegeneinander aufgerechnet, Zwischengewinne und -verluste im Anlage- und Vorratsvermögen werden eliminiert und konzerninterne Erträge mit den korrespondierenden Aufwendungen verrechnet. Auf temporäre Unterschiede aus der Konsolidierung werden die nach IAS 12 erforderlichen Steuerabgrenzungen vorgenommen.

UNTERNEHMENSZUSAMMENSCHLÜSSE

Alle Unternehmenszusammenschlüsse werden unter Anwendung der Erwerbsmethode („acquisition method“) bilanziert. Die Anschaffungskosten eines Unternehmenserwerbs bemessen sich als Summe der übertragenen Gegenleistung, bewertet mit dem beizulegenden Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt, und der Anteile ohne beherrschenden Einfluss am erworbenen Unternehmen. Die bei einem Unternehmenszusammenschluss erworbenen identifizierbaren Vermögenswerte sowie die übernommenen Verbindlichkeiten (einschließlich bedingter Verbindlichkeiten) werden mit ihren beizulegenden Zeitwerten zum Erwerbszeitpunkt bewertet. Anteile anderer Gesellschafter werden entsprechend ihren Anteilen an den beizulegenden Zeitwerten der identifizierbaren Vermögenswerte und Verbindlichkeiten bewertet. Im Rahmen des Unternehmenszusammenschlusses angefallene Kosten werden als Aufwand erfasst.

GESCHÄFTS- ODER FIRMIENWERT

Erlangt ein Unternehmen die Beherrschung über ein anderes Unternehmen, liegt ein Unternehmenszusammenschluss im Sinne des IFRS 3 vor. Gemäß IFRS 3 sind Unternehmenszusammenschlüsse unter Anwendung der Erwerbsmethode zu bilanzieren. In diesem Rahmen muss eine Kaufpreisallokation durchgeführt werden.

Ein aus einem Unternehmenszusammenschluss resultierender Geschäfts- oder Firmenwert stellt den Unterschiedsbetrag zwischen der übertragenen Gegenleistung und dem Betrag der Anteile ohne beherrschenden Einfluss über die erworbenen Vermögenswerte und übernommenen Schulden dar. Liegt die Gegenleistung unter dem beizulegenden Zeitwert des Reinvermögens des erworbenen Tochterunternehmens, wird der Unterschiedsbetrag nach nochmaliger Prüfung sofort erfolgswirksam vereinnahmt.

Der Geschäfts- oder Firmenwert wird nach dem erstmaligen Ansatz in der funktionalen Währung der erworbenen ausländischen Einheit zu Anschaffungskosten abzüglich kumulierter Wertminderungen angesetzt. Bilanzierte Geschäfts- oder Firmenwerte werden einmal jährlich sowie bei Anzeichen einer potenziellen Wertminderung einem sogenannten Wertminderungstest („impairment test“) unterzogen.

ZWISCHENGEWINNELIMINIERUNG

Die HUGO BOSS Vertriebsgesellschaften beziehen fertige Erzeugnisse und Handelswaren (Fertigwaren) regelmäßig ausschließlich von den konzerneigenen Produktions- und Beschaffungseinheiten. Für die am Bilanzstichtag noch auf Lager befindlichen, konzernintern gelieferten Fertigwaren werden im Rahmen der Konsolidierungsvorgänge Gewinne aus den konzerninternen Lieferungen eliminiert.

Liegt der Bilanzwert der Vertriebsgesellschaft durch lokal vorgenommene Abwertungen bereits unter den Konzernherstellungskosten, werden keine Zwischengewinne eliminiert.

Ein zu eliminierender Zwischengewinn ergibt sich als Differenz zwischen dem Buchwert der Fertigwaren auf Ebene der Vertriebsgesellschaft nach lokal vorgenommenen Wertminderungen und den Konzernherstellungskosten.

Des Weiteren werden die Fertigwaren, bewertet zu Konzernanschaffungskosten, auf den Wertminderungsbedarf aus Sicht des HUGO BOSS Konzerns geprüft. Liegen die Konzernherstellungskosten über dem voraussichtlichen Netto-Veräußerungserlös, sind weitere Wertminderungen vorzunehmen. Der voraussichtlich erzielbare Veräußerungserlös aus Sicht des Konzerns orientiert sich hierbei an den weltweiten konzerneigenen Absatzkanälen, insbesondere den Lager- und Outletkapazitäten.

WÄHRUNGSUMRECHNUNG

Die Berichtswährung des Konzerns entspricht der funktionalen Währung des Mutterunternehmens, der HUGO BOSS AG. Die funktionale Währung der in den Konzernabschluss einbezogenen Tochterunternehmen entspricht dabei im Regelfall der jeweiligen Landeswährung. Bei Einheiten, die einen wesentlichen Teil der Absatz- und Beschaffungsaktivitäten sowie der Finanzierung in einer anderen als der jeweiligen Landeswährung abwickeln, ist die funktionale Währung die Währung des primären Geschäftsumfelds. Dementsprechend ist die funktionale Währung der HUGO BOSS Textile Industry Ltd., Türkei, und der HUGO BOSS International Markets AG, Schweiz, der Euro, da die wesentlichen Transaktionen dieser Gesellschaften in Euro getätigt werden.

FREMDWÄHRUNGSTRANSAKTIONEN UND -SALDEN

In den Einzelabschlüssen werden Transaktionen in Fremdwährung zum Zeitpunkt der Transaktion mit dem zu diesem Zeitpunkt gültigen Wechselkurs erfasst. Monetäre Posten (flüssige Mittel, Forderungen und Verbindlichkeiten) in einer Fremdwährung werden zu jedem Stichtag unter Verwendung des Umrechnungskurses am Stichtag in die funktionale Währung umgerechnet.

Daraus resultierende Währungsgewinne und -verluste werden unmittelbar erfolgswirksam im sonstigen Finanzergebnis erfasst.

UMRECHNUNG DER EINZELABSCHLÜSSE

Die Jahresabschlüsse der ausländischen Konzerngesellschaften, deren funktionale Währung nicht dem Euro entspricht, werden auf Basis der jeweiligen funktionalen Währung in die Konzernwährung Euro umgerechnet. Die Umrechnung erfolgt nach der modifizierten Stichtagskursmethode gemäß IAS 21, nach der Vermögenswerte inklusive Geschäfts- oder Firmenwerten und Schulden jeweils mit den Wechselkursen zum Bilanzstichtag, die Posten der Gewinn- und Verlustrechnungen mit den Durchschnittskursen der Berichtsperiode umgerechnet werden. Der Unterschiedsbetrag aus der Umrechnung der Gewinn- und Verlustrechnungen zu Durchschnittskursen und der Bilanzen zu Stichtagskursen wird erfolgsneutral im kumulierten übrigen Eigenkapital ausgewiesen. Der sich aus der Umrechnung des Eigenkapitals zu historischen Kursen ergebende Währungsunterschied wird ebenfalls mit dem kumulierten übrigen Eigenkapital verrechnet. Im kumulierten übrigen Eigenkapital erfasste Umrechnungsdifferenzen werden bei der Veräußerung des jeweiligen Konzernunternehmens in die Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert.

Die wichtigsten im Konzernabschluss verwendeten Kurse haben sich in Relation zum Euro wie folgt entwickelt:

Land	Währung	Durchschnittskurs		Bilanzstichtagskurs	
		2013	2012	2013	2012
Australien	AUD	1,3764	1,2412	1,5423	1,2712
China	CNY	8,1636	8,1085	8,3491	8,2207
Großbritannien	GBP	0,8492	0,8111	0,8337	0,8161
Hongkong	HKD	10,2989	9,9714	10,6933	10,2260
Japan	JPY	129,5244	102,5697	144,7200	113,6100
Schweiz	CHF	1,2310	1,2053	1,2276	1,2072
USA	USD	1,3278	1,2854	1,3791	1,3194

BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSMETHODEN

Die Abschlüsse der HUGO BOSS AG sowie der in- und ausländischen Tochterunternehmen werden entsprechend IAS 27 nach einheitlichen Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätzen aufgestellt.

ERTRAGS- UND AUFWANDSREALISIERUNG

Erträge werden erfasst, wenn es wahrscheinlich ist, dass der wirtschaftliche Nutzen dem Konzern zufließen wird und die Höhe der Erträge verlässlich bestimmt werden kann. Erträge werden zum beizulegenden Zeitwert der erhaltenen Gegenleistung bewertet. Erträge werden nach Abzug von Skonti und Preisnachlässen sowie ohne Umsatzsteuer ausgewiesen. Darüber hinaus setzt die Ertragsrealisierung die Erfüllung nachfolgend aufgelisteter Ansatzkriterien voraus.

VERKAUF VON WAREN UND ERZEUGNISSEN

Im Großhandelskanal werden Umsatzerlöse aus dem Verkauf von Gütern erfasst, wenn die mit dem Eigentum an den verkauften Waren und Erzeugnissen verbundenen maßgeblichen Chancen und Risiken auf den Käufer übergegangen sind. Umsatzerlöse im konzerneigenen Einzelhandel werden zum Zeitpunkt der Transaktion mit dem Kunden erfasst. Ansprüche aus Retourenvereinbarungen werden bei der Umsatzrealisierung erfolgsmin-dernd berücksichtigt, sofern die Höhe der zukünftigen Rücksendungen verlässlich bestimmbar ist. Die Höhe der Retourenrückstellungen wird auf Basis historischer Retourenquoten der Kanäle berechnet.

ZINSERTRÄGE

Zinsen werden zeitproportional unter Berücksichtigung der Effektivverzinsung des Vermögenswerts erfasst.

LIZENZERTRÄGE UND SONSTIGE ERTRÄGE

Lizenzentträge und sonstige Erträge werden periodengerecht in Übereinstimmung mit den Bestimmungen des zugrunde liegenden Vertrags erfasst.

Betriebliche Aufwendungen werden auf der Grundlage eines direkten Zusammenhangs zwischen den angefallenen Kosten und den entsprechenden Erträgen in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst, wenn die Leistung in Anspruch genommen wurde beziehungsweise zum Zeitpunkt ihrer Verursachung.

FUNKTIONSKOSTEN

Betriebliche Aufwendungen werden grundsätzlich nach Maßgabe des Funktionsbereichs der jeweiligen Kostenstelle den einzelnen Funktionen zugeordnet. Aufwendungen im Zusammenhang mit funktionsübergreifenden Aktivitäten oder Projekten werden auf Basis eines geeigneten Zuordnungsprinzips auf die betreffenden Funktionskosten aufgeteilt.

VORRÄTE

Die Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe sowie die Fertigwaren werden grundsätzlich mit den gleitenden durchschnittlichen Anschaffungskosten sowie für eigengefertigte Waren zu einem um Produktionsabweichungen angepassten Standardpreis bewertet. Die unfertigen und fertigen Erzeugnisse werden mit den Herstellungskosten bewertet. Die Herstellungskosten der fertigen Erzeugnisse umfassen neben dem Fertigungsmaterial und den Fertigungslöhnen anteilige Material- und Fertigungsgemeinkosten einschließlich Abschreibungen, soweit sie durch die Fertigung veranlasst sind. Zusätzlich werden produktionsbezogene Kosten der allgemeinen Verwaltung sowie produktionsbezogene Aufwendungen für soziale Einrichtungen des Betriebs, für freiwillige soziale Leistungen und für die betriebliche Altersvorsorge einbezogen, soweit sie auf den Zeitraum der Herstellung entfallen. Fremdkapitalkosten werden nicht aktiviert, sondern in der Periode als Aufwand erfasst, in der sie angefallen sind, soweit die Kriterien für die Aktivierung nicht erfüllt sind.

Soweit die Anschaffungs- beziehungsweise Herstellungskosten der Vorräte den Wert übersteigen, der sich ausgehend von den realisierbaren Verkaufspreisen abzüglich bis zum Verkauf noch anfallender Kosten ergibt, wird der niedrigere Wert angesetzt.

SACHANLAGEN

Materielle Vermögenswerte, die im Geschäftsbetrieb länger als ein Jahr genutzt werden, sind mit ihren Anschaffungs- beziehungsweise Herstellungskosten abzüglich planmäßiger Abschreibungen bewertet. Die Herstellungskosten umfassen alle direkt dem Herstellungsprozess zurechenbaren Kosten sowie angemessene Teile der fertigungsbezogenen Gemeinkosten. Fremdkapitalkosten werden nicht aktiviert, sondern in der Periode als Aufwand erfasst, in der sie angefallen sind, soweit die Kriterien für die Aktivierung nicht erfüllt sind. Die zugrunde gelegten Nutzungsdauern entsprechen den erwarteten Nutzungsdauern im Konzern. Ausschließlich auf steuerlichen Regelungen beruhende Abschreibungen werden nicht angesetzt.

Für Gebäude wird grundsätzlich eine Nutzungsdauer von 30 Jahren zugrunde gelegt. Bauten und Einbauten auf fremden Grundstücken werden entsprechend der Laufzeit der Mietverträge beziehungsweise einer niedrigeren Nutzungsdauer abgeschrieben. Der Barwert der erwarteten Kosten für die Entsorgung beziehungsweise den Rückbau des Vermögenswerts nach dessen Nutzung ist in den Anschaffungs- beziehungsweise Herstellungskosten enthalten, wenn die Ansatzkriterien für eine entsprechende Rückstellung erfüllt sind.

Das Sachanlagevermögen wird grundsätzlich linear abgeschrieben. Bei technischen Anlagen und Maschinen beträgt die Nutzungsdauer 5 bis 15 Jahre, bei anderen Anlagen sowie bei Betriebs- und Geschäftsausstattung 2 bis 15 Jahre.

Die Nutzungsdauern und Abschreibungsmethoden für Sachanlagen werden periodisch überprüft, um zu gewährleisten, dass die Abschreibungsmethode und der Abschreibungszeitraum mit dem erwarteten wirtschaftlichen Nutzenverlauf aus den Gegenständen des Sachanlagevermögens im Einklang stehen.

ZUR VERÄUSSERUNG GEHALTENE LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE

Einzelne langfristige Vermögenswerte oder Veräußerungsgruppen sind als „zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte“ einzustufen, wenn eine Veräußerung höchstwahrscheinlich ist und der Vermögenswert oder die Veräußerungsgruppe im gegenwärtigen Zustand sofort veräußerbar ist. „Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte“ sind gesondert in der Bilanz auszuweisen und werden mit dem niedrigeren Wert aus dem Buchwert und dem beizulegenden Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten bewertet. Die planmäßige Abschreibung von Vermögenswerten oder Veräußerungsgruppen endet mit der Einstufung als „zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte“.

LEASINGVERHÄLTNISSE

Bei Leasingverhältnissen, in denen der Konzern Leasingnehmer ist, wird das wirtschaftliche Eigentum an den Leasinggegenständen gemäß IAS 17 dem Leasingnehmer zugerechnet, wenn dieser im Wesentlichen alle mit dem Eigentum verbundenen Chancen und Risiken aus dem Leasinggegenstand trägt (Finanzierungsleasing). Die Abschreibungsmethoden und Nutzungsdauern entsprechen denen vergleichbarer erworbener Vermögensgegenstände. Die Aktivierung des Leasinggegenstandes erfolgt grundsätzlich zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses mit seinem beizulegenden Zeitwert oder dem niedrigeren Barwert der künftigen Mindestleasingzahlungen. Anfängliche direkte Kosten werden als Teil des Vermögenswerts aktiviert. Die Leasingverpflichtungen, die in ihrer Höhe dem Buchwert des Leasinggegenstandes entsprechen, werden unter den Finanzverbindlichkeiten ausgewiesen.

Soweit bei Leasingverträgen das wirtschaftliche Eigentum beim Leasinggeber liegt (Operating-Leasing-Verhältnisse), erfolgt die Bilanzierung der Leasinggegenstände beim Leasinggeber. Die dafür anfallenden Leasingaufwendungen werden grundsätzlich als Aufwand linear über die Laufzeit des Leasingverhältnisses erfasst.

Im HUGO BOSS Konzern wurden in erheblichem Umfang Mietverträge abgeschlossen, die nach ihrem wirtschaftlichen Gehalt als Operating-Leasing-Verträge zu qualifizieren sind, so dass der Leasinggegenstand dem Leasinggeber zuzurechnen ist. Hierunter fallen insbesondere auch Mietvereinbarungen über Immobilien für die vom Konzern betriebenen Einzelhandelsgeschäfte, Lagerflächen sowie für die von Konzerngesellschaften genutzten Büroflächen, die zum überwiegenden Teil auf Mindestleasingzahlungen basieren. Daneben bestehen Mietverhältnisse, die Vereinbarungen über bedingte (insbesondere umsatzabhängige) Mietzahlungen enthalten. Einige Verträge beinhalten Verlängerungsoptionen, die bei der Kalkulation der Laufzeit und der Mindestleasingzahlungen berücksichtigt werden, wenn zu Beginn des Leasingverhältnisses die Inanspruchnahme der Option hinreichend sicher ist.

IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE

Erworbene und selbst erstellte immaterielle Vermögenswerte werden aktiviert, wenn es wahrscheinlich ist, dass mit der Nutzung des Vermögenswerts ein zukünftiger wirtschaftlicher Vorteil verbunden ist und die Kosten des Vermögenswerts zuverlässig bestimmt werden können. Erworbene immaterielle Vermögenswerte werden zu Anschaffungskosten bewertet, selbst erstellte immaterielle Vermögenswerte werden zu Herstellungskosten bewertet. Die Herstellungskosten umfassen dabei alle direkt dem Herstellungsprozess zurechenbaren Kosten sowie angemessene Teile der fertigungsbezogenen Gemeinkosten. Fremdkapitalkosten werden nicht aktiviert, sondern in der Periode als Aufwand erfasst, in der sie angefallen sind, soweit die Kriterien für die Aktivierung nicht erfüllt sind. Erworbene und selbst erstellte immaterielle Vermögenswerte werden, soweit es sich um Vermögenswerte mit begrenzten Nutzungsdauern handelt, linear über eine Nutzungsdauer von zwei bis zehn Jahren planmäßig abgeschrieben. Sogenanntes Key Money zählt ebenso zu den immateriellen Vermögenswerten. Dies sind Zahlungen, die anlässlich des Abschlusses von Mietverträgen für eigene Einzelhandelsgeschäfte, in exponierter Lage, als Einmalzahlungen an den Vermieter geleistet werden. Die Unterscheidung zwischen begrenzter und unbegrenzter Nutzungsdauer wird anhand der tatsächlichen Verhältnisse in den Ländern, in denen sich die jeweiligen Einzelhandelsgeschäfte befinden, getroffen. Key Money mit unbegrenzter Nutzungsdauer betrifft momentan die Länder Frankreich und Dänemark.

Immaterielle Vermögenswerte mit unbegrenzter Nutzungsdauer werden einmal jährlich auf Werthaltigkeit geprüft. Ist die Werthaltigkeit nicht mehr gegeben, wird eine Wertminderung vorgenommen.

FORSCHUNGS- UND ENTWICKLUNGSKOSTEN

Forschungskosten werden zum Zeitpunkt der Entstehung als Aufwand erfasst. Entwicklungskosten werden ebenfalls zum Zeitpunkt der Entstehung als Aufwand erfasst, sofern sie die Kriterien zur Aktivierung als selbst erstellter immaterieller Vermögensgegenstand nicht erfüllen. Bei der Ermittlung der Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten der Rohwaren und fertigen Erzeugnisse werden grundsätzlich anteilige produktionsnahe Entwicklungskosten berücksichtigt. Diese umfassen im Wesentlichen die Kosten für die technische Produktentwicklung in der dritten Phase des Kollektionsentwicklungsprozesses.

FINANZINSTRUMENTE

Ein Finanzinstrument gemäß IAS 39 ist ein Vertrag, der gleichzeitig bei einem Unternehmen zur Entstehung eines finanziellen Vermögenswerts und bei einem anderen Unternehmen zur Entstehung einer finanziellen Verbindlichkeit oder eines Eigenkapitalinstruments führt.

Finanzielle Vermögenswerte umfassen Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige ausgereichte Kredite und Forderungen und zu Handelszwecken gehaltene derivative finanzielle Vermögenswerte.

Unter die finanziellen Verbindlichkeiten fallen Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten, Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasingverträgen, zu Handelszwecken gehaltene derivative Finanzverbindlichkeiten sowie sonstige finanzielle Verbindlichkeiten.

Finanzielle Vermögenswerte und finanzielle Verbindlichkeiten werden, soweit für den HUGO BOSS Konzern derzeit relevant, in folgende Kategorien eingeteilt:

- a/ Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte (FAHfT)
- b/ Kredite und Forderungen (LaR)
- c/ Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Verbindlichkeiten (FLHfT)
- d/ Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten, die mittels der Effektivzinsmethode zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden (FLAC)
- e/ Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte (AFS)

Sofern kein aktiver Markt besteht und der beizulegende Zeitwert nicht zuverlässig ermittelbar ist, werden Eigenkapitalinstrumente zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet.

Die Designation der finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten in die oben genannten Bewertungskategorien erfolgt bei ihrem erstmaligen Ansatz. Umwidmungen werden, sofern sie zulässig und erforderlich sind, zum Ende des Geschäftsjahres vorgenommen.

FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE

Alle marktüblichen Käufe und Verkäufe von finanziellen Vermögenswerten werden am Handelstag, das heißt am Tag, an dem der Konzern die Verpflichtung zum Kauf oder Verkauf der Vermögenswerte eingegangen ist, bilanziell erfasst.

Die finanziellen Vermögenswerte werden bei der erstmaligen Erfassung zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Dabei werden bei allen finanziellen Vermögenswerten, die nicht als „erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet“ klassifiziert sind, dem Erwerb direkt zurechenbare Transaktionskosten berücksichtigt.

Die in der Bilanz angesetzten beizulegenden Zeitwerte entsprechen in der Regel den Marktpreisen der finanziellen Vermögenswerte. Sofern diese nicht verfügbar sind, werden sie unter Anwendung anerkannter Bewertungsmodelle und Rückgriff auf aktuelle Marktparameter berechnet. Zu den Bewertungsmethoden gehören die Verwendung der jüngsten Geschäftsvorfälle zwischen sachverständigen, vertragswilligen und unabhängigen Geschäftspartnern, der Vergleich mit dem aktuellen beizulegenden Zeitwert eines anderen, im Wesentlichen identischen Finanzinstruments, die Analyse von diskontierten Cashflows sowie die Verwendung anderer Bewertungsmodelle.

In der Bilanz angesetzte Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente umfassen den Kassenbestand, Bankguthaben sowie kurzfristige Einlagen mit einer ursprünglichen Laufzeit von weniger als drei Monaten und werden mit den fortgeführten Anschaffungskosten bewertet.

Nach der erstmaligen Erfassung werden die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige Kredite und Forderungen zu fortgeführten Anschaffungskosten, gegebenenfalls unter Anwendung der Effektivzinsmethode, abzüglich etwaiger Wertminderungen bewertet. Gewinne und Verluste werden im Periodenergebnis erfasst, wenn die Forderungen ausgebucht, wertgemindert oder beglichen sind.

Der Kategorie „Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet“ werden finanzielle Vermögenswerte zugeordnet, wenn sie für Zwecke der Veräußerung in der nahen Zukunft erworben werden. Hierunter fallen derivative Finanzinstrumente, die nicht in eine wirksame Sicherungsbeziehung gemäß IAS 39 eingebunden sind. Gewinne oder Verluste aus erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewerteten finanziellen Vermögenswerten werden stets erfolgswirksam erfasst.

Finanzielle Vermögenswerte, die nicht der Kategorie „Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet“ zugeordnet wurden, werden zu jedem Bilanzstichtag auf Werthaltigkeit überprüft. Ist der beizulegende Zeitwert eines finanziellen Vermögenswerts niedriger als sein Buchwert, wird der Buchwert auf seinen beizulegenden Zeitwert verringert. Diese Verringerung stellt einen Wertminderungsaufwand dar, der aufwandswirksam erfasst wird. Eine zuvor aufwandswirksam erfasste Wertminderung wird erfolgswirksam rückgängig gemacht, soweit Ereignisse, die nach der ursprünglichen Erfassung der Wertminderung aufgetreten sind, dies erfordern.

Ein finanzieller Vermögenswert wird ausgebucht, wenn die vertraglichen Rechte auf Bezug von Cashflows aus diesem finanziellen Vermögenswert erloschen sind oder übertragen wurden. Im Rahmen der Übertragung müssen im Wesentlichen alle Chancen und Risiken, die mit dem Eigentum am finanziellen Vermögenswert verbunden sind, oder die Verfügungsmacht über den Vermögenswert übertragen werden.

FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN

Die finanziellen Verbindlichkeiten werden bei der erstmaligen Erfassung zum beizulegenden Zeitwert gegebenenfalls abzüglich der mit der Kreditaufnahme direkt verbundenen Transaktionskosten bewertet.

Der Kategorie „Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Verbindlichkeiten“ werden die nicht in eine wirksame Sicherungsbeziehung einbezogenen Derivate zugeordnet. Bei negativem Zeitwert führt dies zum Ansatz einer sonstigen finanziellen Verbindlichkeit. Aus der Folgebewertung resultierende Gewinne und Verluste werden erfolgswirksam erfasst.

Nach der erstmaligen Erfassung werden die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und die verzinslichen Darlehen unter Anwendung der Effektivzinsmethode zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet. Dabei entstehende Gewinne und Verluste werden erfolgswirksam erfasst, wenn Schulden ausgebucht oder getilgt werden.

Eine finanzielle Verbindlichkeit wird ausgebucht, wenn die dieser Verbindlichkeit zugrunde liegende Verpflichtung erfüllt, gekündigt oder erloschen ist.

DERIVATIVE FINANZINSTRUMENTE

Derivative Finanzinstrumente werden im HUGO BOSS Konzern ausschließlich zur Sicherung von Zins- und Währungsrisiken aus dem operativen Geschäft eingesetzt.

Bei Eingehen von Sicherungsgeschäften werden bestimmte Derivate bestimmten Grundgeschäften zugeordnet. Dabei werden die Voraussetzungen des IAS 39 zur Qualifizierung der Geschäfte als Sicherungsgeschäfte erfüllt.

Nach IAS 39 sind alle derivativen Finanzinstrumente der Kategorie „Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet“ zuzuordnen und zum beizulegenden Zeitwert zu bilanzieren, und zwar unabhängig davon, zu welchem Zweck oder in welcher Absicht sie abgeschlossen wurden. Die Änderungen des beizulegenden Zeitwerts der derivativen Finanzinstrumente werden ergebniswirksam ausgewiesen.

Soweit die eingesetzten Finanzinstrumente wirksame Sicherungsgeschäfte im Rahmen einer Sicherungsbeziehung nach den Vorschriften von IAS 39 (Cashflow-Hedges) sind, führen die Zeitertschwankungen nicht zu Auswirkungen auf das Periodenergebnis während der Laufzeit des Derivats. Die Zeitertschwankungen werden erfolgsneutral in der entsprechenden Rücklagenposition erfasst. Der angesammelte Wert im Eigenkapital wird bei Fälligkeit des gesicherten Zahlungsstroms als Gewinn oder Verlust im Periodenergebnis berücksichtigt.

Der beizulegende Zeitwert entspricht im Allgemeinen dem Markt- oder Börsenwert. Wenn kein aktiver Markt existiert, wird der beizulegende Zeitwert durch Anwendung anerkannter Bewertungsmodelle sowie durch Bewertungen von Banken ermittelt. Derzeit werden im HUGO BOSS Konzern alle Finanzinstrumente, für die kein aktiver Markt besteht, anhand am Markt beobachtbarer Bewertungsparameter bewertet.

Sicherungspolitik des Konzerns ist es, ausschließlich wirksame Derivate zur Absicherung von Zins- und Währungsrisiken abzuschließen. Die zur Behandlung als Sicherungsgeschäfte notwendigen materiellen und formellen Voraussetzungen des IAS 39 wurden sowohl bei Abschluss der Sicherungsgeschäfte als auch am Bilanzstichtag erfüllt.

WERTMINDERUNGEN VON NICHTFINANZIELLEN VERMÖGENSWERTEN

Bei nichtfinanziellen Vermögenswerten (Sachanlagevermögen, immaterielle Vermögenswerte einschließlich Geschäfts- oder Firmenwerten) wird an jedem Abschlussstichtag überprüft, ob Anhaltspunkte für eine Wertminderung („triggering events“) vorliegen. Liegen solche Anhaltspunkte vor, wird eine Schätzung des erzielbaren Betrags des jeweiligen Vermögenswerts vorgenommen. Unabhängig davon, ob ein Anhaltspunkt für eine Wertminderung vorliegt, werden immaterielle Vermögenswerte mit unbegrenzter Nutzungsdauer (Key Money und Markenrechte) sowie bei einem Unternehmenszusammenschluss erworbene Geschäfts- und Firmenwerte jährlich auf Wertminderung überprüft. Der erzielbare Betrag entspricht dem höheren der beiden Beträge aus dem beizulegenden Zeitwert eines Vermögenswerts abzüglich Veräußerungskosten und dem Nutzungswert. Der Nutzungswert entspricht dabei dem Barwert der erwarteten Mittelzuflüsse. Für die Abzinsung der erwarteten Zahlungsströme wird ein gewichteter durchschnittlicher Kapitalkostensatz nach Steuern verwendet, der die Risiken des Vermögenswerts widerspiegelt. Zur Bestimmung des beizulegenden Zeitwerts abzüglich Veräußerungskosten werden, falls vorhanden, kürzlich erfolgte Markttransaktionen auf Basis von externen Gutachten berücksichtigt. Sofern kein erzielbarer Betrag für einen einzelnen Vermögenswert ermittelt werden kann, wird der erzielbare Betrag für die kleinste identifizierbare Gruppe von Vermögenswerten (Cash Generating Unit; kurz: CGU) bestimmt, der der betreffende Vermögenswert zugeordnet werden kann.

Übersteigt der Buchwert eines Vermögenswerts oder einer CGU den jeweiligen erzielbaren Betrag, erfolgt eine sofortige ergebniswirksame Wertberichtigung des Vermögenswerts. Bei Vorliegen eines Wertminderungsaufwands in einer CGU werden zunächst bestehende Geschäfts- und Firmenwerte abgeschrieben. Der darüber hinausgehende Wertminderungsaufwand reduziert anteilig die verbleibenden langfristigen Vermögenswerte der jeweiligen CGU.

Ergibt sich nach einer vorgenommenen Wertminderung zu einem späteren Zeitpunkt ein höherer erzielbarer Betrag des Vermögenswerts oder der CGU, erfolgt eine Wertaufholung bis maximal zur Höhe des erzielbaren Betrags. Die Wertaufholung ist begrenzt auf den fortgeführten Buchwert, der sich ohne die Wertminderung in der Vergangenheit ergeben hätte. Die vorzunehmende Zuschreibung erfolgt ergebniswirksam. Wertaufholungen von vorgenommenen Wertminderungen auf Geschäfts- und Firmenwerte sind nicht zulässig.

ERTRAGSTEUERN

Die tatsächlichen Steuererstattungsansprüche und Steuerschulden für die laufende Periode werden mit dem Betrag bemessen, in dessen Höhe eine Erstattung von der Steuerbehörde beziehungsweise eine Zahlung an die Steuerbehörde erwartet wird. Der Berechnung des Betrags werden die Steuersätze und Steuergesetze zugrunde gelegt, die zum Abschlussstichtag in den Ländern gelten, in denen der Konzern tätig ist und zu versteuerndes Einkommen erzielt.

Aktive und passive latente Steuern werden gemäß IAS 12 für sämtliche temporäre Differenzen zwischen den Wertansätzen in den Handels- und Steuerbilanzen der Einzelgesellschaften und den Wertansätzen im Konzernabschluss nach IFRS sowie auf bestimmte Konsolidierungsvorgänge gebildet. Die aktiven und passiven latenten Steuern werden nach der Verbindlichkeiten-Methode (Liability Method) angesetzt.

Die aktiven latenten Steuern umfassen auch Steuerminderungsansprüche, die sich aus der erwarteten Nutzung bestehender Verlustvorträge in Folgejahren ergeben und deren Verrechnung mit ausreichender Wahrscheinlichkeit gewährleistet ist.

Die Bewertung latenter Steueransprüche und Steuerschulden erfolgt anhand der Steuersätze, die für die Perioden erwartet werden, in denen sich die temporären Differenzen voraussichtlich umkehren werden. Für einbehaltene Gewinne bei ausländischen Tochterunternehmen sind passive latente Steuern insoweit angesetzt worden, als es wahrscheinlich ist, dass diese in absehbarer Zukunft ausgeschüttet werden.

Aktive und passive latente Steuern werden saldiert dargestellt, soweit der Konzern einen Anspruch auf die Aufrechnung der tatsächlichen Steuererstattungsansprüche gegen die tatsächlichen Steuerschulden hat und sich die aktiven und passiven latenten Steuern auf das gleiche Steuersubjekt beziehen. Soweit Sachverhalte direkt im Eigenkapital verbucht wurden und eine Veränderung der latenten Steuern mit sich bringen, werden sie ebenso direkt im Eigenkapital berücksichtigt.

VERBINDLICHKEITEN AUS FINANZIERUNGSLEASINGVERTRÄGEN

Zum Zugangszeitpunkt werden Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasingverträgen in Höhe des beizulegenden Zeitwerts des Leasinggegenstands oder mit dem niedrigeren Barwert der Mindestleasingzahlungen angesetzt. In den Folgeperioden wird die Verbindlichkeit nach der Effektivzinsmethode getilgt und bewertet.

Der Zinsanteil der Leasingverbindlichkeiten wird über die Laufzeit der Leasingperiode in der Konzern- Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesen.

EIGENE ANTEILE

Erwirbt der Konzern eigene Anteile, so werden sie zu Anschaffungskosten erfasst und vom Eigenkapital abgezogen. Der Kauf, der Verkauf, die Ausgabe oder die Einziehung von eigenen Anteilen wird erfolgsneutral erfasst. Etwaige Unterschiedsbeträge zwischen dem Buchwert und der Gegenleistung werden im Falle eines Verkaufs oder einer Wiederausgabe als Aktienaufgeld erfasst. Der Konzern kann die mit den eigenen Anteilen verbundenen Stimmrechte nicht ausüben. Darüber hinaus werden ihnen keine Dividenden zugeordnet.

RÜCKSTELLUNGEN

Rückstellungen werden gebildet, soweit aus einem vergangenen Ereignis eine gegenwärtige rechtliche oder faktische Verpflichtung gegenüber Dritten besteht, die künftig wahrscheinlich zu einem Vermögensabfluss führt, und sich diese Vermögensbelastung zuverlässig schätzen lässt. Rückstellungen werden zu jedem Bilanzstichtag überprüft und an die gegenwärtig beste Schätzung angepasst. Rückstellungen mit einer Laufzeit von über einem Jahr werden mit risikolosen Zinssätzen abgezinst. Sofern der Zinseffekt wesentlich ist, entspricht der Rückstellungsbetrag dem Barwert der zur Erfüllung der Verpflichtung voraussichtlich notwendigen Ausgaben.

RESTRUKTURIERUNGSAUFWENDUNGEN

Restrukturierungsaufwendungen werden in der Periode erfasst, in der sie anfallen oder die oben beschriebenen Kriterien zur Bildung einer Rückstellung erfüllt sind. Aufwendungen in Zusammenhang mit einer vorzeitigen Beendigung des Arbeitsverhältnisses sind dann als Aufwand und Verpflichtung zu erfassen, wenn sich die Gesellschaft im Rahmen eines formalen Plans entweder durch ein Angebot zu Leistungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses nachweislich verpflichtet hat, womit ein freiwilliges Ausscheiden gefördert werden soll, oder sie sich zu einer vorzeitigen Beendigung vor Eintritt des normalen Renteneintrittsalters verpflichtet hat.

PENSIONS-RÜCKSTELLUNGEN

Die Bewertung der Pensionsrückstellungen beruht auf dem in IAS 19R vorgeschriebenen Anwartschaftsbarwertverfahren für leistungsorientierte Altersversorgungspläne, das unter Berücksichtigung von zukünftigen Entgelt- und Rentenanpassungen errechnet wurde. Dem Anwartschaftsbarwert am Jahresende wurde das in Fonds ausgegliederte Planvermögen zum Zeitwert gegenübergestellt, soweit die Verrechnung zulässig ist (Asset Ceiling). Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste werden in der anfallenden Periode in voller Höhe im sonstigen Ergebnis berücksichtigt. Es erfolgt keine Umgliederung der versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste aus dem sonstigen Ergebnis in das Konzernergebnis in den Folgejahren. Ebenso werden jegliche Effekte aus der Aktivierungsobergrenze (Asset Ceiling) behandelt. Der Nettozinsbetrag, der sich durch Multiplikation der Nettopensionsverpflichtung mit dem Diskontierungzinssatz, der der Bewertung der Bruttopensionsverpflichtung (DBO) zugrunde liegt, ergibt, wird innerhalb des Finanzergebnisses ausgewiesen. Die Differenz aus dem Zinsertrag aus Planvermögen und dem ursprünglich erwarteten Ertrag aus Planvermögen wird ergebnisneutral im sonstigen Ergebnis erfasst. Die verbleibenden Komponenten der Pensionsaufwendungen werden im Ergebnis der betrieblichen Geschäftstätigkeit ausgewiesen.

EVENTUALSCHULDEN UND EVENTUALFORDERUNGEN

Eventualschulden werden nicht angesetzt. Sie werden im Anhang angegeben, es sei denn, die Möglichkeit eines Abflusses von Ressourcen mit wirtschaftlichem Nutzen ist sehr unwahrscheinlich. Auch Eventualforderungen werden im Abschluss nicht angesetzt. Sie werden im Anhang angegeben, wenn der Zufluss wirtschaftlichen Nutzens wahrscheinlich ist.

SEGMENTBERICHTERSTATTUNG

Die Segmentberichterstattung des HUGO BOSS Konzerns ist gemäß dem sogenannten Management Approach an der internen Organisations- und Berichtsstruktur ausgerichtet. Die der Ermittlung der internen Steuerungsgrößen zugrunde liegenden Daten werden aus den nach IFRS aufgestellten Abschlüssen abgeleitet.

ERMESSENSAUSÜBUNGEN UND SCHÄTZUNGEN BEI DER ANWENDUNG DER BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSMETHODEN

Bei der Erstellung des Konzernabschlusses werden vom Management Ermessensentscheidungen, Schätzungen und Annahmen getroffen, die sich auf die Höhe der zum Ende der Berichtsperiode ausgewiesenen Erträge, Aufwendungen, Vermögenswerte und Schulden sowie die Angaben von Eventualverbindlichkeiten auswirken. Diese Schätzungen und Annahmen werden getroffen, um ein tatsächliches Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns zu vermitteln. Die zugrunde liegenden Annahmen werden fortlaufend überprüft. Jedoch können die tatsächlichen Beträge von den ursprünglichen Schätzungen abweichen.

Bei der Anwendung der Rechnungslegungsmethoden des Konzerns hat das Management folgende Ermessensentscheidungen getroffen, die die Beträge im Konzernabschluss wesentlich beeinflussen.

a/ Wertminderung von nichtfinanziellen Vermögenswerten

Bei der Überprüfung der Werthaltigkeit der immateriellen Vermögenswerte (Geschäfts- und Firmenwerte, Markenrechte mit unbegrenzter Nutzungsdauer, Key Money mit begrenzter und unbegrenzter Laufzeit) und des Sachanlagevermögens der konzerneigenen Einzelhandelsgeschäfte wurden bestimmte Grundannahmen zur Bestimmung des erzielbaren Betrags getroffen. In diesem Rahmen werden die erwarteten Zahlungsströme für die Erstellung der Werthaltigkeitstests (Impairment Tests) aus Budgetplanungen sowie aus mittelfristigen Planungsrechnungen für die jeweilige CGU abgeleitet und diskontiert. Das Management geht davon aus, dass die den diskontierten Zahlungsströmen zugrunde liegenden Annahmen und Einschätzungen angemessen sind. Durch eine Veränderung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen und der branchenspezifischen Wachstumsannahmen können sich jedoch Auswirkungen auf die Werthaltigkeitstests ergeben, die in Zukunft zu zusätzlichen Wertminderungen oder Wertaufholungen führen können.

Die Grundannahmen zur Bestimmung des erzielbaren Betrags für die verschiedenen CGUs einschließlich einer Sensitivitätsanalyse werden in der Anhangsziffer 13 näher erläutert.

Zum Bilanzstichtag wurden Wertminderungen in Höhe von 13.881 TEUR (2012: 10.567 TEUR) und Wertaufholungen in Höhe von 2.248 TEUR (2012: 0 TEUR) vorgenommen. Weitere Erläuterungen werden in den Anhangsziffern 10 bis 13 vorgenommen.

b/ Einzelwertberichtigungen auf Forderungen

Die Einbringlichkeit von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen wird auf Basis der geschätzten Wahrscheinlichkeit des Ausfalls beurteilt. Entsprechend werden Forderungen gegen Kunden, über deren Vermögen ein Insolvenzverfahren eröffnet wurde (sofern vorliegende Sicherheiten nicht werthaltig sind), in voller Höhe einzelwertberichtigt. Überfällige Forderungen werden mit individuell ermittelten Prozentsätzen von 1% bis 100% einzelwertberichtigt. Alle Tochtergesellschaften des HUGO BOSS Konzerns sind dazu verpflichtet, eine Altersstruktur ihrer Forderungen aus Lieferungen und Leistungen zu führen. Hierdurch wird gewährleistet, dass eine risikoadjustierte Abwertung möglich ist. Im Rahmen der Beurteilung der Werthaltigkeit von Forderungen wurden auch externe Stellungnahmen über den Wert von Sicherheiten eingeholt.

Bei einer Verschlechterung der Finanzlage der Kunden kann der Umfang der tatsächlich vorzunehmenden Ausbuchungen den Umfang der realisierten Wertberichtigungen übersteigen, was sich nachteilig auf die Ertragslage auswirken könnte.

Zum Bilanzstichtag wurden Wertberichtigungen in Höhe von 15.126 TEUR (2012: 16.628 TEUR) vorgenommen. Weitere Erläuterungen werden in der Anhangsziffer 16 vorgenommen.

c/ Vorratsbewertung

Für Bestandsrisiken, die sich aus der Lagerdauer und der damit teilweise verminderten Verwertbarkeit ergeben, werden Abwertungen vorgenommen.

Für Rohstoffe werden über Reichweiten- und Gängigkeitsanalysen Abschläge von 1% bis 95 % vorgenommen. Unfertige Erzeugnisse werden nicht abgewertet. Für Fertigerzeugnisse und Handelswaren orientiert sich der Wertansatz am noch zu erzielenden Nettoveräußerungspreis über die konzernerneigenen Absatzkanäle.

Ein Niederstwerttest wird für Handelswaren und Fertigerzeugnisse anhand von Gängigkeits-, Reichweiten- und Nettoveräußerungswertanalysen durchgeführt. Wertminderungen auf den erwarteten niedrigeren Verkaufspreis sowohl auf Ebene der Vertriebsgesellschaften als auch aus Sicht des Konzerns werden über diese Abwertungsroutrinen antizipiert.

Zum Bilanzstichtag wurden Vorräte in Höhe von 82.312 TEUR (2012: 87.537 TEUR) zum beizulegenden Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten angesetzt. Im Geschäftsjahr 2013 wurden Wertminderungen in Höhe von 13.004 TEUR (2012: 41.891 TEUR) vorgenommen. Diese sind in Anhangsziffer 15 erläutert.

d/ Rückstellungen

Da der HUGO BOSS Konzern in zahlreichen Ländern operativ tätig ist, unterliegt er einer Vielzahl von rechtlichen Rahmenbedingungen. Angesichts der Komplexität der internationalen Vorschriften ist es möglich, dass Abweichungen zwischen den tatsächlichen Ereignissen und den getroffenen Annahmen beziehungsweise Änderungen solcher Annahmen in Zukunft Anpassungen der bilanzierten Rückstellungen des Konzerns erforderlich machen. Basierend auf vernünftigen Schätzungen werden Rückstellungen für mögliche Auswirkungen rechtlicher Sachverhalte gebildet. Bei der Beurteilung wird auch auf die Einschätzung lokaler externer Sachverständiger wie Anwälte oder Steuerberater zurückgegriffen. Etwaige Unterschiede zwischen der ursprünglichen Einschätzung und dem tatsächlichen Ausgang können in der jeweiligen Periode Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns haben.

Zum Bilanzstichtag wurden sonstige Rückstellungen in Höhe von 122.812 TEUR (2012: 113.212 TEUR) gebildet. Weitere Erläuterungen sind in der Anhangsziffer 24 zu finden.

Seit 2012 wird eine steuerliche Außenprüfung für die Veranlagungszeiträume 2007 bis 2011 bei der HUGO BOSS AG durchgeführt, die zum heutigen Zeitpunkt noch nicht abgeschlossen ist. Auf Grundlage der bisher vorliegenden Erkenntnisse und Prüfungsnotizen der laufenden steuerlichen Außenprüfung hat die Gesellschaft mögliche steuerliche Risiken aus bilanziellen und außerbilanziellen Sachverhalten sowie aus Strukturänderungen identifiziert. Da die steuerliche Außenprüfung zum Zeitpunkt der Aufstellung des Jahresabschlusses noch nicht abgeschlossen ist, können neue Erkenntnisse im Zusammenhang mit der steuerlichen Außenprüfung zu Änderungen der zum 31. Dezember 2013 passivierten Risiken führen.

Zum Bilanzstichtag beliefen sich die passivierten Ertragsteuerschulden auf 63.372 TEUR (2012: 51.198 TEUR). Darin enthalten sind die Rückstellungen für die Risiken aus der steuerlichen Außenprüfung der HUGO BOSS AG für die Jahre 2007 – 2011. Weitere Erläuterungen können der Anhangsziffer 7 entnommen werden.

e/ Pensionsrückstellungen

Der Aufwand aus leistungsorientierten Plänen wird anhand versicherungsmathematischer Berechnungen ermittelt. Diese erfolgen auf der Grundlage von Annahmen in Bezug auf Abzinsungssätze, erwartete Erträge aus Fondsvermögen, künftige Lohn- und Gehaltssteigerungen, Sterblichkeit und künftige Rentensteigerungen.

Die angesetzten Abzinsungssätze basieren auf den Renditen für erstrangige festverzinsliche Unternehmensanleihen. Die erwartete langfristige Verzinsung des Fondsvermögens wird auf der Grundlage historischer langfristiger Renditen und der Struktur des Portfolios festgelegt. Entsprechend der langfristigen Ausrichtung dieser Pläne unterliegen solche Annahmen wesentlichen Unsicherheiten.

Zum Bilanzstichtag wurden Pensionsrückstellungen in Höhe von 29.795 TEUR (2012: 31.237 TEUR) bilanziert. Für weitere Informationen wird auf Textziffer 25 verwiesen.

f/ Latente Steuern auf Verlustvorträge

Auf nicht genutzte steuerliche Verlustvorträge werden latente Steueransprüche in dem Maße erfasst, in dem es wahrscheinlich ist, das künftig zu versteuerndes Einkommen entsteht, gegen das die noch nicht genutzten Verlustvorträge verrechnet werden können. Hierzu übt das Management hinsichtlich des erwarteten Eintrittszeitpunkts und der Höhe des künftig zu versteuernden Einkommens sein Ermessen aus und bewertet die latenten Steueransprüche auf nicht genutzte steuerliche Verlustvorträge in der entsprechenden Höhe.

Zum Bilanzstichtag wurden latente Steueransprüche auf nicht genutzte steuerliche Verlustvorträge in Höhe von 10.295 TEUR (2012: 5.090 TEUR) bilanziert. Für weitere Informationen wird auf Textziffer 7 verwiesen.

g/ Bilanzierung von Unternehmenserwerben/Erwerben von sonstigen Geschäftseinheiten

Im Zuge von Unternehmenserwerben oder Erwerben von sonstigen Geschäftseinheiten werden in der Bilanz Geschäfts- oder Firmenwerte ausgewiesen. Diese ergeben sich als Unterschiedsbetrag zwischen der übertragenen Gegenleistung und dem Betrag der Anteile ohne beherrschenden Einfluss über die erworbenen Vermögenswerte und die übernommenen Schulden.

Bei der Erstkonsolidierung werden alle identifizierbaren Vermögenswerte und Schulden zum beizulegenden Zeitwert angesetzt. Die bilanzierten Zeitwerte stellen dabei eine wesentliche Schätzgröße dar. Falls immaterielle Vermögenswerte identifiziert werden, wird in Abhängigkeit von der Art des immateriellen Vermögenswerts die Bestimmung des beizulegenden Zeitwerts unter Anwendung von angemessenen Bewertungstechniken ermittelt. Diese Bewertungen basieren auf verschiedenen Inputfaktoren und teilweise auf Annahmen des Managements über die künftige Wertentwicklung der jeweiligen Vermögenswerte sowie der verwendeten Diskontierungssätze.

Aus den im Geschäftsjahr 2013 bilanzierten Erwerben ergaben sich Geschäfts- oder Firmenwerte in Höhe von 572 TEUR. Weitere Erläuterungen finden sich bei den Angaben zu Unternehmenserwerben.

ÄNDERUNG DER RECHNUNGSLEGUNGSMETHODE/KORREKTUREN

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 nachzuerrechnenden 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 verdient 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 den Erdienungszeitraum 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 TEUR)

	31. Dez. 2012			1. Jan. 2012		
	vor Anpassung	Anpassung	nach Anpassung	vor Anpassung	Anpassung	nach Anpassung
Summe Aktiva	1.584.518	-244	1.584.274	1.425.866	-126	1.425.740
Davon aktive latente Steuern	66.974	-244	66.730	56.086	-126	55.960
Summe kurzfristige Schulden	794.523	-310	794.213	470.291	-63	470.228
Davon kurzfristige Rückstellungen	90.270	-310	89.960	89.822	-63	89.759
Summe langfristige Schulden	152.088	-699	151.389	432.338	-282	432.056
Davon langfristige Rückstellungen	55.188	-699	54.489	40.880	-282	40.598
Summe Konzerneigenkapital	637.907	765	638.672	523.238	219	523.457
Davon Gewinnrücklagen	286.208	792	287.000	206.944	219	207.163
Davon Konzernergebnis	311.520	-40	311.480	291.362	0	291.362
Davon Sonstiges Ergebnis	5.406	13	5.419	12.068	0	12.068

Die rückwirkende Anwendung des IAS 19R wirkte sich nur unwesentlich auf die Konzern- Gewinn- und Verlustrechnung sowie auf die Gesamtergebnisrechnung im Geschäftsjahr 2013 wie auch im Vergleichszeitraum 2012 aus. Zum 31. Dezember 2013 hätten sich Auswirkungen in ähnlicher Größenordnung wie im Vorjahr ergeben. Der Effekt auf das Ergebnis je Aktie aufgrund der Änderung der Rechnungslegungsmethode beträgt für das Geschäftsjahr 2012 weniger als 0,01 EUR. Aus der rückwirkenden Anpassung von IAS 19R ergaben sich unwesentliche Umgliederung innerhalb des Mittelzuflusses aus betrieblicher Tätigkeit. Auf die Zahlungsmittelzu- und abflüsse hatte die rückwirkende Anpassung jedoch keine Auswirkung.

BEGRIFF UND ABGRENZUNG VON HERSTELLUNGSKOSTEN

Zur sachgerechten Abbildung der im Sommer 2012 begonnenen Optimierung der Organisationsstruktur in der Gewinn- und Verlustrechnung und der Ermittlung der Herstellungskosten der Vorräte wurden Produktions- und Fertigungsgemeinkosten, die bislang in die Herstellungskosten der Vorräte einbezogen worden waren, in der laufenden Berichtsperiode neu gewürdigt.

Alle nicht direkt dem Herstellungs- oder Produktionsvorgang zurechenbaren Kosten werden ab 2013 nicht mehr in die Herstellungskosten der Vorräte einbezogen, sondern zum Zeitpunkt der Entstehung als Aufwand erfasst. Dies betrifft insbesondere die in den Verwaltungskosten ausgewiesenen Entwicklungskosten der ersten und zweiten Phase des Kollektionserstellungsprozesses (Design und Modellentwicklung).

Die dem serienreifen Produkt zuordenbaren und somit produktionsbezogenen Kosten der technischen Produktentwicklung in der dritten Phase der Kollektionserstellung sowie die Gemeinkosten der Produktumsetzungs- und beschaffungsbereiche werden unverändert anteilig bei der Ermittlung der Herstellungskosten der unfertigen und fertigen Erzeugnisse berücksichtigt. Diese sind ab 2013 in den Umsatzkosten enthalten.

Die Ermittlung der Herstellungskosten wird in Übereinstimmung mit den Regelungen des IAS 8.42 rückwirkend berichtigt. Durch die rückwirkende Korrektur ergeben sich folgende Auswirkungen in der Eröffnungsbilanz zum 1. Januar 2012 sowie auf den dargestellten Vorjahreszeitraum:

(in TEUR)

	31. Dez. 2012			1. Jan. 2012		
	vor Anpassung	Anpassung	nach Anpassung	vor Anpassung	Anpassung	nach Anpassung
Summe Aktiva	1.584.518	-7.104	1.577.414	1.425.866	-6.179	1.419.687
Davon Vorräte	430.297	-9.137	421.160	457.913	-7.726	450.187
Davon aktive latente Steuern	66.974	2.033	69.007	56.086	1.547	57.633
Summe Konzerneigenkapital	637.907	-7.104	630.803	523.238	-6.179	517.059
Davon Gewinnrücklagen	286.208	-6.179	280.029	206.944	-6.179	200.765
Davon Konzernergebnis	311.520	-903	310.617	291.362	0	291.362
Davon Sonstiges Ergebnis	-5.195	-22	-5.217	-9.478	0	-9.478

Darüber hinaus werden ab dem Berichtsjahr 2013 die direkten Vertriebskosten in den Vertriebs- und Marketingaufwendungen ausgewiesen. Die direkten Vertriebskosten enthalten umsatzabhängige Provisionen, Ausgangsfrachten, Zollkosten sowie Kreditkartengebühren und sind somit Sondereinzelkosten des Vertriebs und stehen in direktem Zusammenhang mit dem Absatzerfolg des Unternehmens.

Ebenfalls neu zugeordnet werden die Kosten für die im Beschaffungsbereich angesiedelten Funktionen der kontinuierlichen Optimierung der Lieferantenstruktur. Die Kosten der zugehörigen Fachabteilungen werden ab 2013 den Kosten der allgemeinen Verwaltung zugeordnet.

Darüber hinaus werden ab dem Geschäftsjahr 2013 die sonstigen betrieblichen Aufwendungen/Erträge nicht mehr im Posten „Verwaltungsaufwendungen und sonstige betriebliche Aufwendungen/Erträge“ ausgewiesen, sondern als separater Posten in der Gewinn- und Verlustrechnung dargestellt.

Der Ausweis wurde in Übereinstimmung mit den Regelungen des IAS 8.42 rückwirkend an die Darstellung der Berichtsperiode angepasst. Durch die korrigierte Darstellung ergaben sich folgende Auswirkungen auf die Gewinn- und Verlustrechnung des Vorjahreszeitraums:

(in TEUR)

	2012		
	vor Anpassung	Anpassung	nach Anpassung
Rohertrag	1.453.245	-9.189	1.444.056
Vertriebs- und Marketingaufwendungen	-808.868	16.976	-791.892
Davon direkte Vertriebskosten	0	-43.471	-43.471
Davon Aufwendungen für Logistik	-126.172	60.447	-65.725
Verwaltungsaufwendungen	-211.176	-5.011	-216.187
Davon Verwaltungsaufwand	-143.301	-16.208	-159.509
Davon Forschungs- und Entwicklungsaufwand	-63.712	7.033	-56.679
Sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge	0	-4.163	-4.163
Ertragsteuern	-98.109	484	-97.625
Konzernergebnis	311.520	-903	310.617

Durch die rückwirkende Korrektur der Abgrenzung von Herstellungskosten der Vorräte verringerte sich das Ergebnis je Aktie für das Geschäftsjahr 2012 um 0,01 EUR auf 4,44 EUR. Aus der rückwirkenden Korrektur der Abgrenzung der Herstellungskosten ergaben sich unwesentliche Umgliederung innerhalb des Mittelzuflusses aus betrieblicher Tätigkeit. Auf die Zahlungsmittelzu- und abflüsse hatte die rückwirkende Korrektur jedoch keine Auswirkung. Durch die rückwirkende Korrektur der Abgrenzung von Herstellungskosten der Vorräte ergaben sich zudem Änderungen in den Segmentergebnissen der operativen Segmente.

UNTERNEHMENSZUSAMMENSCHLÜSSE

Im Geschäftsjahr 2013 hat der HUGO BOSS Konzern insgesamt zehn Stores und die damit verbundenen Vermögenswerte 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 TEUR)	
	2013
Übertragene Gegenleistung	
Vereinbarter Kaufpreis	12.556
Übernommene Schulden	-552
Summe Kaufpreiszahlung	12.003
Beizulegende Zeitwerte der übernommenen Vermögenswerte und Schulden	
Immaterielle Vermögenswerte	8.532
Sachanlagen	2.875
Vorräte	1.870
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	92
Sonstige Vermögenswerte	254
Summe Vermögenswerte	13.622
Finanzverbindlichkeiten	933
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	530
Sonstige Verbindlichkeiten	728
Summe Verbindlichkeiten	2.191
Geschäfts- oder Firmenwerte	572

Die Beherrschung über die Vermögenswerte wurde jeweils durch die Zahlung des vereinbarten Kaufpreises erlangt.

Für die im Geschäftsjahr erworbenen Stores erfolgte die Übernahme auf Basis vorläufiger Kaufpreisallokationen, die jeweils innerhalb von zwölf Monaten nach dem Erwerbszeitpunkt abgeschlossen werden.

Im Rahmen der Kaufpreisallokationen wurden immaterielle Vermögenswerte in Form von zurückerworbenen Rechten („reacquired rights“) auf vorläufiger Basis identifiziert. Hierbei handelt es sich um Rechte zur Nutzung des HUGO BOSS Markennamens, die HUGO BOSS den Franchise-Partnern für die jeweiligen Stores auf Basis von Franchisevereinbarungen gewährt hat. Die zurückerworbenen Franchisevereinbarungen wurden unter marktüblichen Bedingungen abgeschlossen.

Die Geschäfts- oder Firmenwerte entfallen auf das Segment Asien und enthalten nicht separierbare immaterielle Vermögenswerte und erwartete Synergieeffekte. Von einer steuerlichen Nutzung der Geschäfts- oder Firmenwerte ist nicht auszugehen. Sie unterliegen gemäß IAS 36 einem jährlichen Impairment-Test und werden daher nicht planmäßig abgeschrieben.

In Summe entstanden Transaktionskosten in Höhe von 301 TEUR, die sofort erfolgswirksam in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung erfasst wurden.

Da zurzeit noch nicht alle für eine vollständige Bilanzierung der Unternehmenszusammenschlüsse notwendigen Informationen vorliegen, wurde eine vorläufige Kaufpreisallokation vorgenommen.

Wären die Unternehmenszusammenschlüsse bereits zum 1. Januar 2013 zustande gekommen, wäre der Konzernumsatz 7.596 TEUR höher gewesen. Das Konzernergebnis hätte sich unwesentlich verändert.

Der durch die Unternehmenszusammenschlüsse zusätzlich generierte Konzernumsatz im Geschäftsjahr 2013 betrug 6.751 TEUR.

ERLÄUTERUNGEN ZUR KONZERN- GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

1| UMSATZERLÖSE

(in TEUR)

	2013	2012
Erlöse aus dem Verkauf von Gütern	2.374.270	2.289.342
Lizenzenträge	57.863	56.512
GESAMT	2.432.133	2.345.854

2| UMSATZKOSTEN

(in TEUR)

	2013	2012 ¹
Anschaffungskosten für bezogene Waren	737.734	786.817
Herstellungskosten für Eigenfertigung	62.597	63.709
Aktivierete Gemeinkosten	52.252	51.272
GESAMT	852.583	901.798

¹ Einige dargestellte Beträge weichen aufgrund vorgenommener Änderungen der Rechnungslegungsmethode und Korrekturen von den in Vorjahren berichteten Werten ab (zu Einzelheiten siehe Konzernanhang, Änderung der Rechnungslegungsmethode/Korrekturen, S. 170 ff.).

Die Anschaffungskosten enthalten den Materialaufwand, der dem Betrag der Vorräte entspricht, der im Geschäftsjahr als Aufwand erfasst wurde. Daneben enthält der Posten Eingangsfraucht- und Zollkosten.

Im Geschäftsjahr 2013 ist aus Wertminderungen auf das Vorratsvermögen und der Auflösung von Wertberichtigungen ein Nettoertrag in Höhe von 9.509 TEUR (2012: Nettoaufwand von 3.866 TEUR) entstanden. Dieser ist in den Umsatzkosten enthalten.

Die aktivierten Gemeinkosten enthalten die Kosten der technischen Produktentwicklung in der dritten Phase der Kollektionserstellung sowie die Gemeinkosten der Produktumsetzungs- und -beschaffungsbereiche.

3| VERTRIEBS- UND MARKETINGAUFWENDUNGEN

(in TEUR)

	2013	2012 ¹
Aufwendungen für konzerneigenen Einzelhandel, indirekte Vertriebs- und Marketingorganisation	647.064	545.236
Marketingaufwendungen	137.498	135.613
Aufwendungen für Logistik	59.680	65.725
Direkte Vertriebskosten	45.740	43.471
Wertberichtigungen auf Forderungen/Forderungsausfall	1.606	1.847
GESAMT	891.588	791.892

¹ Einige dargestellte Beträge weichen aufgrund vorgenommener Änderungen der Rechnungslegungsmethode und Korrekturen von den in Vorjahren berichteten Werten ab (zu Einzelheiten siehe Konzernanhang, Änderung der Rechnungslegungsmethode/Korrekturen, S. 170 ff.).

Die Aufwendungen für den konzerneigenen Einzelhandel, die indirekte Vertriebs- und Marketingorganisation umfassen im Wesentlichen Personal- und Mietaufwendungen für den Groß- und Einzelhandelsvertrieb.

Die Marketingaufwendungen setzen sich aus Aufwendungen in Höhe von 154.283 TEUR (2012: 152.040 TEUR) und Erträgen aus der Weiterberechnung von Marketingaufwendungen von 16.785 TEUR (2012: 16.427 TEUR) zusammen. Die Erlöse aus der Weiterberechnung von Marketingaufwendungen enthalten hauptsächlich Kosten für die Weiterberechnung von Shopseinrichtungen, Marketingmaterial sowie für Werbe- und Sponsoringaktivitäten.

Insgesamt enthalten die Vertriebs- und Marketingaufwendungen sonstige Steuern in Höhe von 2.834 TEUR (2012: 2.878 TEUR).

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

4 | VERWALTUNGS-AUFWENDUNGEN

(in TEUR)

	2013	2012 ¹
Verwaltungsaufwand	169.835	159.283
Forschungs- und Entwicklungskosten	58.683	56.679
GESAMT	228.518	215.962

¹ Einige dargestellte Beträge weichen aufgrund vorgenommener Änderungen der Rechnungslegungsmethode und Korrekturen von den in Vorjahren berichteten Werten ab (zu Einzelheiten siehe Konzernanhang, Änderung der Rechnungslegungsmethode/Korrekturen, S. 170 ff.).

Der Verwaltungsaufwand besteht überwiegend aus Raummieten, Instandhaltungskosten, IT-Betriebskosten, Rechts- und Beratungskosten sowie dem Personalaufwand des Funktionsbereichs.

Aufwendungen für Forschung und Entwicklung fallen im HUGO BOSS Konzern schwerpunktmäßig im Rahmen der Kollektionserstellung an. Die Gesamtaufwendungen für Forschung und Entwicklung in Höhe von 58.683 TEUR (2012: 56.679 TEUR) setzen sich wie folgt zusammen: 40.447 TEUR (2012: 39.526 TEUR) Personalaufwand, 1.675 TEUR (2012: 1.673 TEUR) Abschreibungen sowie 16.561 TEUR (2012: 15.480 TEUR) sonstiger betrieblicher Aufwand.

Wesentliche Erträge sind in den Verwaltungsaufwendungen durch die Weiterberechnung von sonstigen Kosten und Leistungen in Höhe von 6.629 TEUR (2012: 9.216 TEUR) entstanden sowie durch die Auflösung von Rückstellungen in Höhe von 11.360 TEUR (2012: 3.581 TEUR).

Insgesamt enthalten die Verwaltungsaufwendungen sonstige Steuern in Höhe von 2.677 TEUR (2012: 2.545 TEUR).

5 | SONSTIGE BETRIEBLICHE AUFWENDUNGEN UND ERTRÄGE

Aus sonstigen betrieblichen Aufwendungen und Erträgen entstand im Geschäftsjahr 2013 ein Nettoaufwand in Höhe von 3.291 TEUR. Dieser steht im Wesentlichen im Zusammenhang mit organisatorischen Veränderungen in der Region Europa. Im Vorjahr betrug der Nettoaufwand 4.163 TEUR und war auf die Vereinfachung der Markenstruktur und die Bündelung der Kreativbereiche unter der Marke BOSS zurückzuführen.

In den sonstigen betrieblichen Aufwendungen und Erträgen sind Erträge in Höhe von 381 TEUR enthalten (2012: 3.683 TEUR). Davon entstanden 270 TEUR durch die Entkonsolidierung der Distributionszentrum Vermietungsgesellschaft mbH & Co. Objekt HUGO BOSS Filderstadt KG. Die restlichen Erträge von 111 TEUR sind wie im Vorjahr im Wesentlichen auf die Auflösung von Rückstellungen zurückzuführen.

6| FINANZERGEBNIS

(in TEUR)		
	2013	2012 ¹
Zinserträge aus Bankguthaben	539	1.400
Sonstige Zinserträge	1.455	1.259
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	1.994	2.659
Zinsaufwendungen aus Finanzschulden	-10.013	-18.761
Sonstige Zinsaufwendungen	-6.409	-1.919
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-16.422	-20.680
Zinsergebnis	-14.428	-18.021
Kursgewinne/-verluste aus Forderungen/Verbindlichkeiten	-19.027	-6.680
Ergebnis aus Absicherungsgeschäften	10.449	4.169
Sonstige Finanzaufwendungen/-erträge	319	-3.315
Übrige Finanzposten	-8.259	-5.826
Finanzergebnis	-22.687	-23.847

¹ Einige dargestellte Beträge weichen aufgrund vorgenommener Änderungen der Rechnungslegungsmethode und Korrekturen von den in Vorjahren berichteten Werten ab (zu Einzelheiten siehe Konzernanhang, Änderung der Rechnungslegungsmethode/Korrekturen, S. 170 ff.).

In den Zinsaufwendungen aus Finanzschulden sind Aufwendungen für Zinsswaps in Höhe von 5.791 TEUR (2012: 13.086 TEUR) enthalten. Die sonstigen Zinsaufwendungen enthalten den Nettozinsbetrag aus den Pensionsrückstellungen sowie Effekte aus der Bewertung zum Barwert der sonstigen langfristigen Rückstellungen in Höhe von 2.865 TEUR (2012: 1.919 TEUR). Darüber hinaus enthält der Posten „Sonstige Zinsaufwendungen“ Zinsen auf nichtfinanzielle Verbindlichkeiten wie zum Beispiel Steuerschulden. Der Vorjahreswert wurde im Zuge der IAS-19-Änderungen entsprechend angepasst.

Die Kursverluste aus Forderungen und Verbindlichkeiten enthalten Wechselkursgewinne in Höhe von 21.468 TEUR (2012: 16.301 TEUR) sowie Wechselkursverluste in Höhe von 40.495 TEUR (2012: 22.981 TEUR). Das Ergebnis aus Absicherungsgeschäften beinhaltet Effekte aus der Fair-Value-Bewertung von Devisentermin- und Devisenswapgeschäften.

7| ERTRAGSTEUERN

(in TEUR)		
	2013	2012 ¹
Laufende Steuern	122.332	110.688
Latente Steuern	-22.225	-13.072
GESAMT	100.107	97.616

¹ Einige dargestellte Beträge weichen aufgrund vorgenommener Änderungen der Rechnungslegungsmethode und Korrekturen von den in Vorjahren berichteten Werten ab (zu Einzelheiten siehe Konzernanhang, Änderung der Rechnungslegungsmethode/Korrekturen, S. 170 ff.).

Als Ertragsteuern werden die Körperschaftsteuer zuzüglich des Solidaritätszuschlags und die Gewerbesteuer der inländischen Konzerngesellschaften sowie die vergleichbaren Ertragsteuern der ausländischen Konzerngesellschaften ausgewiesen.

Für die HUGO BOSS AG ermittelt sich unverändert ein inländischer Ertragsteuersatz von 28,0 % (2012: 28,0 %). Die Steuersätze im Ausland liegen wie im Vorjahr zwischen 0 % und 40 %.

Im Geschäftsjahr 2013 enthalten die laufenden Ertragsteuern periodenfremde Aufwendungen in Höhe von 16.181 TEUR (2012: 809 TEUR). Diese enthalten Aufwendungen für die Bildung von Rückstellungen für Risiken aus der steuerlichen Außenprüfung für die Jahre 2007 bis 2011 einschließlich der Folgewirkung. Dem stehen periodenfremde Erträge in Höhe von 760 TEUR (2012: 4.106 TEUR) gegenüber.

Die latenten Steuern werden auf Basis der Steuersätze ermittelt, die nach der derzeitigen Rechtslage in den einzelnen Ländern zum Realisationszeitpunkt gelten beziehungsweise erwartet werden.

Die folgende Tabelle zeigt eine Überleitungsrechnung vom erwarteten Ertragsteueraufwand, der sich theoretisch bei Anwendung des aktuellen inländischen Ertragsteuersatzes von 28,0 % (2012: 28,0 %) auf Konzernebene ergeben würde, zum tatsächlich ausgewiesenen Ertragsteueraufwand im Konzern. Der verwendete inländische Ertragsteuersatz berücksichtigt den Körperschaftsteuersatz (inkl. Solidaritätszuschlag) von 15,8 % (2012: 15,8 %) sowie einen Gewerbesteuersatz von 12,2 % (2012: 12,2 %).

(in TEUR)

	2013	2012 ¹
Ergebnis vor Ertragsteuern	433.466	408.192
Erwarteter Ertragsteueraufwand	121.371	114.294
Steuereffekte aus permanenten Sachverhalten	-4.107	2.022
Steuersatzbedingte Abweichungen	-19.342	-19.066
Davon Auswirkungen Steuersatzänderungen	1.076	-128
Davon Steuereffekte aus Hinzurechnungen/Kürzungen für lokale Steuern	-6.993	-6.743
Davon Anpassung des Steuerbetrags an den abweichenden nationalen Steuersatz	-13.425	-12.195
Steuererstattungen/Steuernachzahlungen	15.421	-3.296
Latente Steuereffekte aus Vorjahren	-6.087	0
Veränderung Wertberichtigung auf aktive latente Steuern	-8.070	2.752
Steuereffekte aus ausschüttungsfähigen Gewinnen von Konzerngesellschaften	1.696	657
Sonstige Abweichung	-775	253
Ausgewiesener Ertragsteueraufwand	100.107	97.616
Ertragsteuerbelastung	23 %	24 %

¹ Einige dargestellte Beträge weichen aufgrund vorgenommener Änderungen der Rechnungslegungsmethode und Korrekturen von den in Vorjahren berichteten Werten ab (zu Einzelheiten siehe Konzernanhang, Änderung der Rechnungslegungsmethode/Korrekturen, S. 170 ff.).

Die Verminderung der Ertragsteuerbelastung durch steuerfreie Erträge beträgt 2.163 TEUR (2012: 1.164 TEUR). Die gegenläufigen Steuereffekte der nicht abzugsfähigen Betriebsausgaben belaufen sich auf 5.074 TEUR (2012: 2.966 TEUR) und die sonstigen permanenten Effekte auf 7.019 TEUR (2012: 220 TEUR).

Steuereffekte aus der Hinzurechnung/Kürzung für lokale Steuern in Höhe von 6.993 TEUR (2012: 6.743 TEUR) resultieren maßgeblich aus gewerbesteuerlichen Hinzurechnungs- und Kürzungsvorschriften zur Ermittlung der gewerbesteuerlichen Bemessungsgrundlage.

Weitere steuersatzbedingte Abweichungen von 13.425 TEUR (2012: 12.195 TEUR) sind auf die Differenz des nominalen inländischen Ertragsteuersatzes von 28% zu den ausländischen effektiven Ertragsteuersätzen zurückzuführen.

Im Aufwand für latente Steuern sind neben den Effekten aus der Entstehung beziehungsweise der Umkehrung von temporären Unterschieden zwischen den Wertansätzen im Konzernabschluss und den Wertansätzen in den Steuerbilanzen auch Aufwendungen aus Auswirkungen von Steuersatzänderungen in Höhe von 1.076 TEUR (2012: Ertrag 128 TEUR) enthalten.

Im Geschäftsjahr 2013 entstand ein latenter Steuerertrag aus Vorjahren in Höhe von 6.087 TEUR (2012: 0 TEUR). Dies ist im Wesentlichen auf Auflösungen passiver latenter Steuern sowie Bildung aktiver latenter Steuern zurückzuführen, die aufgrund von Vorjahreskorrekturen entstanden sind.

Im sonstigen Ergebnis sind latente Steuern in Höhe von 924 TEUR (2012: 601 TEUR) enthalten. Davon entfallen 1.487 TEUR (2012: 2.722 TEUR) auf die erfolgsneutrale Erfassung von Zeitwertschwankungen von Derivaten mit Sicherungsbeziehung und ein Ertrag von 563 TEUR (2012: Ertrag 2.121 TEUR) aus der Verrechnung der versicherungsmathematischen Gewinne/Verluste aus den Pensionsrückstellungen im Eigenkapital.

Die latenten Steueransprüche und Steuerschulden werden saldiert dargestellt, wenn sie sich auf dieselbe Steuerbehörde und dasselbe Steuersubjekt beziehen. Die Steuerabgrenzungen in der Konzernbilanz sind den folgenden Sachverhalten zuzuordnen:

(in TEUR)

	2013		2012 ¹	
	Aktivisch	Passivisch	Aktivisch	Passivisch
Rückstellungen und Verbindlichkeiten	33.375	-99	30.352	-54
Steuerliche Verlustvorträge	23.070	0	26.719	0
Vorratsbewertung	39.835	-3.298	43.355	-2.998
Ansatz und Bewertung des Anlagevermögens	9.922	-16.878	7.426	-19.356
Forderungsbewertung	4.842	-2.153	5.991	-300
Marktbewertung Finanzinstrumente	1.793	-5.121	435	-9.627
Gewinnrücklagen von Tochtergesellschaften	0	-7.334	0	-5.824
Sonstige Ansatz- und Bewertungsunterschiede	132	-1.507	3.060	-3.182
	112.969	-36.390	117.338	-41.341
Wertminderungen ²	-13.348	0	-26.872	0
Saldierung	-18.928	18.928	-21.703	21.703
GESAMT	80.693	-17.462	68.763	-19.638

¹ Einige dargestellte Beträge weichen aufgrund vorgenommener Änderungen der Rechnungslegungsmethode und Korrekturen von den in Vorjahren berichteten Werten ab (zu Einzelheiten siehe Konzernanhang, Änderung der Rechnungslegungsmethode/Korrekturen, S. 170 ff.).

² Einschließlich nicht zu erfassender steuerlicher Verlustvorträge.

Latente Steueransprüche werden für alle abzugsfähigen temporären Unterschiede, noch nicht genutzte steuerliche Verlust- und Zinsvorträge sowie nicht genutzte Steuergutschriften in dem Maße erfasst, in dem es wahrscheinlich ist, künftig zu versteuerndes Einkommen zu erzielen, gegen das die abzugsfähigen temporären Differenzen und die noch nicht genutzten steuerlichen Verlust- und Zinsvorträge sowie die Steuergutschriften verrechnet werden können.

180

Von den latenten Steueransprüchen sind 29.111 TEUR (2012: 27.199 TEUR) und von den latenten Steuerschulden 28.441 TEUR (2012: 30.855 TEUR) langfristig. In der Bilanz ist der Gesamtbetrag als langfristig ausgewiesen.

Wenn hinsichtlich der Realisierbarkeit in der Zukunft Zweifel bestehen, werden Ansprüche aus steuerlichen Verlustvorträgen und temporären Differenzen nicht erfasst oder wertgemindert. Zur Bestimmung dieser Abwertungen werden alle positiven und negativen Einflussfaktoren auf ein ausreichend hohes zukünftiges Einkommen berücksichtigt.

Die Wertminderungen auf latente Steuern resultieren in Höhe von 12.775 TEUR (2012: 21.629 TEUR) aus in der Zukunft voraussichtlich nicht nutzbaren Verlustvorträgen und in Höhe von 573 TEUR (2012: 5.243 TEUR) aus temporären Differenzen.

Ausschüttungsfähige Gewinne bei ausländischen Tochtergesellschaften sollen in den nächsten Jahren teilweise nach Deutschland ausgeschüttet werden. Der bei Ausschüttung anfallende deutsche Steueraufwand in Höhe von 1.200 TEUR (2012: 1.200 TEUR) wurde im Rahmen der latenten Steuern passiviert. Des Weiteren wurden für ausschüttungsfähige Gewinne von Tochtergesellschaften, die an andere Tochtergesellschaften ausschütten, insoweit latente Steuern gebildet, als Quellensteuern für zukünftige Ausschüttungen anfallen. Für diese Quellensteuerbelastungen wurden in Höhe von 6.134 TEUR (2012: 4.624 TEUR) latente Steuern passiviert.

Weitere passive latente Steuern auf ausschüttungsfähige Gewinne bei Tochterunternehmen in Höhe von 509.582 TEUR (2012: 503.817 TEUR) wurden nicht gebildet, weil diese Gewinne aus heutiger Sicht permanent investiert bleiben sollen. Bei Ausschüttung der Gewinne nach Deutschland wären diese zu 5 % der deutschen Besteuerung zu unterwerfen oder würden gegebenenfalls ausländische Quellensteuern auslösen. Ausschüttungen führen deshalb in der Regel zu einem zusätzlichen Steueraufwand. Die Schätzung von nicht ausgewiesenen passiven latenten Steuern auf nicht ausgeschüttete Gewinne ist nur mit unverhältnismäßig hohem Aufwand möglich.

Die noch nicht genutzten ertragsteuerlichen Verlustvorträge entfallen im Wesentlichen auf ausländische Konzerngesellschaften und betragen:

(in TEUR)

	2013	2012
Verfallsdatum innerhalb von		
1 Jahr	2.222	2.830
2 Jahren	8.687	1.091
3 Jahren	1.082	444
4 Jahren	8.366	1.395
5 Jahren	7.123	47.386
Mehr als 5 Jahren	33.544	23.551
Unbegrenzt vortragsfähig	14.844	9.898
GESAMT	75.868	86.595

Auf die nicht genutzten steuerlichen Verlustvorträge wurde sowohl zum 31. Dezember 2013 als auch in den vorangegangenen Geschäftsjahren der entsprechende latente Steueranspruch in Höhe von 10.295 TEUR (2012: 5.090 TEUR) gebildet. Im Geschäftsjahr 2013 wurden für Verlustvorträge in Höhe von 43.260 TEUR (2012: 70.893 TEUR) keine latenten Steuern angesetzt.

8| NICHT BEHERRSCHENDE ANTEILE AM KONZERNERGEBNIS

In den Konzernabschluss wurden Gesellschaften einbezogen, an denen die HUGO BOSS AG zu weniger als 100 % beteiligt ist. Entsprechend IAS 27 werden die nicht beherrschenden Anteile in der Konzernbilanz innerhalb des Eigenkapitals getrennt vom auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallenden Eigenkapital ausgewiesen. Ebenso werden in der Konzern- Gewinn- und Verlustrechnung nicht beherrschende Anteile am Konzernergebnis gesondert angegeben.

9| ERGEBNIS JE AKTIE

Das Ergebnis je Aktie wird nach IAS 33 als Quotient aus dem den Anteilseignern des Mutterunternehmens zuzuordnenden Ergebnis und dem gewichteten Durchschnitt der während des Geschäftsjahres in Umlauf befindlichen Aktienzahl ermittelt.

Durch das Aktienoptionsprogramm ergaben sich in den dargestellten Berichtsperioden keine Verwässerungseffekte. Die Partizipationsrechte aus dem „Stock Appreciation Rights Program“ gewährten ausschließlich einen Anspruch auf Barausgleich, nicht jedoch auf die Aktien der HUGO BOSS AG. Zum 31. Dezember 2013 gab es keine verbliebenen Stock Appreciation Rights mehr.

Weder zum 31. Dezember 2013 noch zum 31. Dezember 2012 standen Aktien aus, die den Gewinn pro Aktie verwässern könnten.

(in TEUR)

	2013	2012 ¹
Den Anteilseignern des Mutterunternehmens zuzurechnendes Ergebnis	328.965	306.450
Durchschnittliche Zahl der ausgegebenen Aktien ²	69.016.167	69.016.167
Ergebnis je Aktie in EUR ³	4,77	4,44

¹ Einige dargestellte Beträge weichen aufgrund vorgenommener Änderungen der Rechnungslegungsmethode und Korrekturen von den in Vorjahren berichteten Werten ab (zu Einzelheiten siehe Konzernanhang, Änderung der Rechnungslegungsmethode/Korrekturen, S. 170 ff.).

² Ohne Berücksichtigung eigener Anteile.

³ Verwässertes und unverwässertes Ergebnis je Aktie.

10| ZUSÄTZLICHE ANGABEN ZUR KONZERN- GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

PERSONALAUFWAND

(in TEUR)

	2013	2012 ¹
Umsatzkosten	84.354	83.159
Vertriebs- und Marketingaufwendungen	267.817	239.068
Verwaltungsaufwendungen	128.650	125.037
Sonstige betriebliche Aufwendungen/Erträge	2.244	2.844
GESAMT	483.065	450.108

¹ Einige dargestellte Beträge weichen aufgrund vorgenommener Änderungen der Rechnungslegungsmethode und Korrekturen von den in Vorjahren berichteten Werten ab (zu Einzelheiten siehe Konzernanhang, Änderung der Rechnungslegungsmethode/Korrekturen, S. 170 ff.).

182

Die Sondereffekte im Geschäftsjahr 2013 in Höhe von 2.244 TEUR stehen im Wesentlichen im Zusammenhang mit organisatorischen Veränderungen in der Region Europa.

Die Sondereffekte im Geschäftsjahr 2012 in Höhe von 2.844 TEUR stehen maßgeblich im Zusammenhang mit Aufwendungen aus dem Anlass der Beendigung von Arbeitsverhältnissen, die aus der Vereinfachung der Markenstruktur und der Bündelung der Kreativbereiche unter der Kernmarke BOSS resultieren.

(in TEUR)

	2013	2012 ¹
Löhne und Gehälter	411.383	385.321
Soziale Abgaben	65.837	60.466
Aufwendungen und Erträge für Altersversorgung und für Unterstützung	5.845	4.321
GESAMT	483.065	450.108

¹ Einige dargestellte Beträge weichen aufgrund vorgenommener Änderungen der Rechnungslegungsmethode und Korrekturen von den in Vorjahren berichteten Werten ab (zu Einzelheiten siehe Konzernanhang, Änderung der Rechnungslegungsmethode/Korrekturen, S. 170 ff.).

Mitarbeiter zum 31. Dezember:

	2013	2012
Gewerbliche Arbeitnehmer	4.234	4.303
Kaufmännische Arbeitnehmer	8.262	7.549
GESAMT	12.496	11.852

Die Ermittlung der Mitarbeiterzahl erfolgt aus der Zahl der Mitarbeiter zum 31. Dezember unter anteiliger Berücksichtigung der Teilzeitbeschäftigten.

Mitarbeiter im Jahresdurchschnitt:

	2013	2012
Gewerbliche Arbeitnehmer	4.246	4.134
Kaufmännische Arbeitnehmer	7.779	7.169
GESAMT	12.025	11.303

ABSCHREIBUNGEN

(in TEUR)

	2013	2012 ¹
Umsatzkosten	5.461	5.242
Vertriebs- und Marketingaufwendungen	78.799	67.844
Verwaltungsaufwendungen	21.002	18.850
GESAMT	105.262	91.936

¹ Einige dargestellte Beträge weichen aufgrund vorgenommener Änderungen der Rechnungslegungsmethode und Korrekturen von den in Vorjahren berichteten Werten ab (zu Einzelheiten siehe Konzernanhang, Änderung der Rechnungslegungsmethode/Korrekturen, S. 170 ff.).

Insgesamt betragen die Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen 105.262 TEUR (2012: 91.936 TEUR). Eine Aufteilung der Abschreibungen auf die entsprechenden Bilanzpositionen ist den folgenden Erläuterungen zur Konzernbilanz zu entnehmen.

MATERIALAUFWAND

Im abgelaufenen Geschäftsjahr betrug der Materialaufwand 706.211 TEUR (2012: 714.687 TEUR).

ERLÄUTERUNGEN ZUR KONZERNBILANZ

ANLAGEVERMÖGEN

(in TEUR)

	Sachanlagen	Immaterielle Vermögenswerte	GESAMT
Anschaffungskosten			
1. Januar 2012	684.883	221.616	906.499
Änderung Konsolidierungskreis	0	0	0
Währungsdifferenzen	-3.876	1.616	-2.260
Zugänge	147.800	18.002	165.802
Abgänge	-15.360	-2.069	-17.429
Umbuchungen	-6.527	-1.137	-7.664
31. Dezember 2012	806.920	238.028	1.044.948
Änderung Konsolidierungskreis	-55.567	2.453	-53.114
Währungsdifferenzen	-20.390	-4.253	-24.643
Zugänge	163.045	20.196	183.241
Abgänge	-26.158	-9.108	-35.266
Umbuchungen	4.101	-8.363	-4.262
31. Dezember 2013	871.951	238.953	1.110.904
Abschreibungen/Wertminderungen			
1. Januar 2012	399.353	80.518	479.871
Änderung Konsolidierungskreis	0	0	0
Währungsdifferenzen	-3.051	-94	-3.145
Zugänge aus Abschreibungen	64.501	16.868	81.369
Zugänge aus Wertminderungen	8.894	1.673	10.567
Abgänge	-13.703	-2.010	-15.713
Umbuchungen	-6.528	-1.137	-7.665
31. Dezember 2012	449.466	95.818	545.284
Änderung Konsolidierungskreis	554	0	554
Währungsdifferenzen	-12.825	-911	-13.736
Zugänge aus Abschreibungen	76.160	17.469	93.629
Zugänge aus Wertminderungen	10.644	989	11.633
Abgänge	-23.503	-6.500	-30.003
Umbuchungen	2.873	-7.135	-4.262
31. Dezember 2013	503.369	99.730	603.099
Buchwert 31. Dezember 2013	368.582	139.223	507.805
Buchwert 31. Dezember 2012	357.454	142.210	499.664

Im Zusammenhang mit Grundstücken und Gebäuden existieren Grundschulden in Höhe von 45.019 TEUR (2012: 47.079 TEUR).

11| IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE

(in TEUR)

	Software, Patente und Lizenzen ¹	Marken- rechte	Key Money	Selbst erstellte Software	Geschäfts- oder Firmenwerte	GESAMT
Anschaffungskosten						
1. Januar 2012	137.242	14.992	26.684	5.603	37.095	221.616
Änderung Konsolidierungskreis	0	0	0	0	0	0
Währungsdifferenzen	12	0	-262	0	1.866	1.616
Zugänge	14.184	0	3.818	0	0	18.002
Abgänge	-1.900	0	-169	0	0	-2.069
Umbuchungen	-2.991	0	1.854	0	0	-1.137
31. Dezember 2012	146.547	14.992	31.925	5.603	38.961	238.028
Änderung Konsolidierungskreis	-525	0	2.978	0	0	2.453
Währungsdifferenzen	-1.208	0	-1.045	0	-2.000	-4.253
Zugänge	19.444	0	218	0	534	20.196
Abgänge	-5.956	0	-3.152	0	0	-9.108
Umbuchungen	-8.515	0	152	0	0	-8.363
31. Dezember 2013	149.787	14.992	31.076	5.603	37.495	238.953
Abschreibungen/Wertminderungen						
1. Januar 2012	66.044	0	7.678	5.603	1.193	80.518
Änderung Konsolidierungskreis	0	0	0	0	0	0
Währungsdifferenzen	-77	0	-4	0	-13	-94
Zugänge aus Abschreibungen	14.854	0	2.014	0	0	16.868
Zugänge aus Wertminderungen	160	0	1.513	0	0	1.673
Abgänge	-1.841	0	-169	0	0	-2.010
Umbuchungen	-2.991	0	1.854	0	0	-1.137
31. Dezember 2012	76.149	0	12.886	5.603	1.180	95.818
Änderung Konsolidierungskreis	0	0	0	0	0	0
Währungsdifferenzen	-495	0	-369	0	-47	-911
Zugänge aus Abschreibungen	15.554	0	1.915	0	0	17.469
Zugänge aus Wertminderungen	30	0	959	0	0	989
Abgänge	-5.531	0	-969	0	0	-6.500
Umbuchungen	-7.071	0	-64	0	0	-7.135
31. Dezember 2013	78.636	0	14.358	5.603	1.133	99.730
Buchwert 31. Dezember 2013	71.151	14.992	16.718	0	36.362	139.223
Buchwert 31. Dezember 2012	70.398	14.992	19.039	0	37.781	142.210

¹ Und ähnliche Rechte sowie Lizenzen.

Der Posten „Software, Patente und Lizenzen“ enthält im Wesentlichen Software und Software-Lizenzen sowie im Rahmen von Kaufpreisallokationen identifizierte immaterielle Vermögenswerte.

SOFTWARE UND SOFTWARE-LIZENZEN

Das im Geschäftsjahr 2003 begonnene IT-Projekt „Columbus“ hat zu einer Neuanschaffung der Software für die gesamte Unternehmenssteuerung geführt. Betroffen waren die Einkaufs-, Produktionssteuerungs-, Logistik-, Vertriebs- und Finanzsysteme (weltweit). Über die Gesamtlaufzeit des Projekts wurden im Rahmen von „Columbus“ für das ERP-System, bestehend aus der Branchenlösung SAP AFS sowie SAP Retail für den unternehmenseigenen Einzelhandel, immaterielle Vermögensgegenstände mit Anschaffungskosten in Höhe von 68.223 TEUR (2012: 65.037 TEUR) aktiviert, wovon zum Bilanzstichtag bereits 42.883 TEUR (2012: 34.472 TEUR) planmäßig abgeschrieben waren. Der verbleibende Abschreibungszeitraum beträgt 3,0 Jahre. Neben der beschriebenen Software sind andere Softwarelizenzen in Höhe von 26.670 TEUR (2012: 22.228 TEUR) enthalten, deren verbleibender Abschreibungszeitraum 6,6 Jahre beträgt. Die Abgänge aus der Änderung des Konsolidierungskreises betreffen die Entkonsolidierung der Distributionszentrum Vermietungsgesellschaft mbH & Co. Objekt HUGO BOSS Filderstadt KG. Weitere Angaben zur Entkonsolidierung sind dem Kapitel „Veränderungen im Konsolidierungskreis“ zu entnehmen.

IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE AUS KAUFPREISALLOKATIONEN

Weiterhin sind im Posten „Software, Patente und Lizenzen“ immaterielle Vermögenswerte aus Kaufpreisallokationen enthalten. Im Rahmen der Erstkonsolidierung der „Joint-Venture“-Gesellschaften im Geschäftsjahr 2010 wurden unter anderem Business Licences und Franchisevereinbarungen aktiviert, die zum 31. Dezember 2013 einen Restbuchwert von 12.475 TEUR (2012: 13.774 TEUR) und einen verbleibenden Abschreibungszeitraum von 11,5 Jahren haben. Die im Rahmen der Kaufpreisallokation bei der Übernahme der Monobrand Stores des Franchisepartners Moss Bros in Großbritannien 2011 identifizierten Franchisevereinbarungen weisen zum Bilanzstichtag einen Restbuchwert in Höhe von 1.760 TEUR (2012: 3.831 TEUR) aus. Der verbleibende Abschreibungszeitraum beträgt 1,1 Jahre. Die im Geschäftsjahr 2013 identifizierten Franchisevereinbarungen sind dem Kapitel „Unternehmenszusammenschlüsse“ zu entnehmen.

MARKENRECHTE

Die ausgewiesenen Markenrechte in Höhe von 14.992 TEUR (2012: 14.992 TEUR), die ebenfalls als Vermögenswerte mit unbegrenzter Nutzungsdauer klassifiziert sind, entfallen im Wesentlichen auf Markenrechte zur Nutzung der Markennamen BOSS, HUGO und HUGO BOSS in den USA.

KEY MONEY

Insgesamt war zum Bilanzstichtag Key Money in Höhe von 16.718 TEUR (2012: 19.039 TEUR) aktiviert. Davon entfallen 5.776 TEUR (2012: 6.872 TEUR) auf Key Money mit unbegrenzter Nutzungsdauer und 10.942 TEUR (2012: 12.167 TEUR) auf Key Money mit begrenzter Nutzungsdauer. Key Money mit unbegrenzter Nutzungsdauer betrifft momentan ausschließlich Frankreich mit 5.776 TEUR (2012: 3.330 TEUR) und ist unter anderem durch Zugänge aus der Änderung des Konsolidierungskreises im Rahmen eines Unternehmenszusammenschlusses gestiegen. Das Key Money mit unbegrenzter Nutzungsdauer für einen Einzelhandelsstandort in Dänemark war zum Bilanzstichtag vollständig abgeschrieben. Wesentliches Key Money mit begrenzter Nutzungsdauer ist den Ländern Schweiz, Brasilien und Australien zuzuordnen. Es verbleibt ein Abschreibungszeitraum von 5,7 Jahren.

Weitere Angaben zu den vorgenommenen Wertminderungen sind Anhangsziffer 13 zu entnehmen.

12| SACHANLAGEN

(in TEUR)

	Grund- stücke und Bauten	Technische Anlagen und Maschinen	Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsaus- stattung	Anlagen im Bau	GESAMT
Anschaffungskosten					
1. Januar 2012	223.374	83.799	371.503	6.207	684.883
Änderung Konsolidierungskreis	0	0	0	0	0
Währungsdifferenzen	-1.354	-68	-2.462	8	-3.876
Zugänge	36.045	4.096	84.320	23.339	147.800
Abgänge	-1.281	-861	-13.121	-97	-15.360
Umbuchungen	-157	111	-1.762	-4.719	-6.527
31. Dezember 2012	256.627	87.077	438.478	24.738	806.920
Änderung Konsolidierungskreis	-17.849	0	1.071	-38.789	-55.567
Währungsdifferenzen	-5.629	-413	-14.235	-113	-20.390
Zugänge	25.351	3.754	100.968	32.972	163.045
Abgänge	-3.923	-1.812	-20.423	0	-26.158
Umbuchungen	8.127	19	9.440	-13.485	4.101
31. Dezember 2013	262.704	88.625	515.299	5.323	871.951
Abschreibungen/ Wertminderungen					
1. Januar 2012	101.169	60.172	238.011	1	399.353
Änderung Konsolidierungskreis	0	0	0	0	0
Währungsdifferenzen	-883	-74	-2.094	0	-3.051
Zugänge aus Abschreibungen	12.805	5.339	46.356	1	64.501
Zugänge aus Wertminderungen	3.437	106	5.351	0	8.894
Abgänge	-1.274	-827	-11.602	0	-13.703
Umbuchungen	-11	-814	-5.701	-2	-6.528
31. Dezember 2012	115.243	63.902	270.321	0	449.466
Änderung Konsolidierungskreis	0	0	554	0	554
Währungsdifferenzen	-3.130	-404	-9.291	0	-12.825
Zugänge aus Abschreibungen	15.069	5.084	56.007	0	76.160
Zugänge aus Wertminderungen	-380	0	11.024	0	10.644
Abgänge	-3.238	-1.619	-18.646	0	-23.503
Umbuchungen	0	0	2.870	3	2.873
31. Dezember 2013	123.564	66.963	312.839	3	503.369
Buchwert 31. Dezember 2013	139.140	21.662	202.460	5.320	368.582
Buchwert 31. Dezember 2012	141.384	23.175	168.157	24.738	357.454

Auf Sachanlagen wurden Wertminderungen in Höhe von 10.644 TEUR (2012: 8.894 TEUR) vorgenommen, die in der Konzern- Gewinn- und Verlustrechnung den einzelnen Funktionsbereichen zugeordnet werden. Die Wertminderungen entfallen im Wesentlichen auf Sachanlagen für einzelne konzerneigene Einzelhandelsgeschäfte, die nach Durchführung von Werthaltigkeitstests vorgenommen wurden. Die Wertminderungen auf Grundstücke und Bauten enthalten eine Wertaufholung in Höhe von 2.248 TEUR (2012: 0 TEUR) und eine Wertminderung in Höhe von 1.868 TEUR (2012: 3.437 TEUR). Weitere Angaben zu den vorgenommenen Wertminderungen sind Anhangsziffer 13 zu entnehmen.

Die Änderungen des Konsolidierungskreises betreffen die Entkonsolidierung der Distributionszentrum Vermietungsgesellschaft mbH & Co. Objekt HUGO BOSS Filderstadt KG sowie den Unternehmenszusammenschluss in Frankreich, die im Kapitel „Veränderungen im Konsolidierungskreis“ näher erläutert werden.

13| WERTHALTIGKEITSTESTS IM HUGO BOSS KONZERN

Bei nichtfinanziellen Vermögenswerten (Sachanlagevermögen, immaterielle Vermögenswerte einschließlich Geschäfts- oder Firmenwerte) wird an jedem Abschlussstichtag überprüft, ob Anhaltspunkte für eine Wertminderung ("triggering events") vorliegen. Unabhängig davon, ob ein Anhaltspunkt für eine Wertminderung vorliegt, werden immaterielle Vermögenswerte mit unbegrenzter Nutzungsdauer (Key Money und Markenrechte) sowie bei einem Unternehmenszusammenschluss erworbene Geschäfts- und Firmenwerte jährlich auf Wertminderung überprüft. Zum Bilanzstichtag 31. Dezember 2013 wurde die Werthaltigkeit folgender langfristiger Vermögenswerte im Rahmen des jährlichen Impairment-Tests oder aufgrund Vorliegen eines „triggering events“ überprüft:

- planmäßig abbeschriebenes Sachanlagevermögen und immaterielle Vermögenswerte auf Ebene der konzerneigenen Einzelhandelsgeschäfte
- sonstige immaterielle Vermögenswerte mit unbegrenzter Nutzungsdauer (Key Money)
- Markenrechte mit unbegrenzter Nutzungsdauer
- Geschäfts- und Firmenwerte

Der Wertminderungsbeurteilung liegen detaillierte Ergebnis-, Bilanz- und Investitionsplanungen für alle Konzerneinheiten zugrunde, die im Rahmen des unternehmensweiten Budgetplanungsprozesses jährlich unter Berücksichtigung der aktuellen Geschäftslage erstellt werden. Für über die Budgetplanung hinausgehende Zeiträume wird eine langfristige Wachstumsrate bestimmt und zur Prognose der künftigen Cashflows angewendet. Die verwendeten nachhaltigen langfristigen Wachstumsraten stimmen dabei grundsätzlich mit externen Informationsquellen überein. Die Planung der Investitionen und des kurzfristigen operativen Nettovermögens basiert auf den Budgetplanungsdaten und wird auf Basis historischer Erfahrungen fortgeschrieben. Die anhand eines WACC-Modells für den HUGO BOSS Konzern ermittelten Kapitalkosten nach Steuern, mit denen sämtliche Cashflow-Prognosen in lokaler Währung diskontiert werden, beinhalten sowohl marktübliche und länderspezifische Risikozuschläge (Länderrisikozuschlag) als auch eine Prämie für das Währungsrisiko (Inflationsrisikozuschlag). Der verwendete Kapitalkostensatz nach Steuern basiert zum 31. Dezember 2013 auf einem risikofreien Zinssatz in Höhe von 2,75 % (2012: 2,25 %) sowie einer Marktrisikoprämie von 5,5 % (2012: 6,0 %).

PLANMÄSSIG ABGESCHRIEBENES SACHANLAGEVERMÖGEN UND IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE AUF EBENE DER KONZERNEIGENEN EINZELHANDELSGESCHÄFTE

Im HUGO BOSS Konzern wurden die **konzerneigenen Einzelhandelsgeschäfte (DOS)** als CGU identifiziert, also als kleinste Gruppe von Vermögenswerten, die unabhängig Zahlungsmittelströme erzielen kann. Eine besondere Art der eigenen Geschäfte sind die sogenannten Flagship Stores. Diese wirken aufgrund der Größe und Exklusivität über den jeweiligen Standort hinaus auf das HUGO BOSS Markenimage und bieten Umsatzanreize für andere Geschäfte. Daher stellen die Flagship Stores keine eigenständige CGU dar.

Die planmäßig abbeschriebenen Vermögenswerte der DOS werden einer Werthaltigkeitsprüfung unterzogen, wenn Indikatoren oder Änderungen der Planannahmen vorliegen, die darauf schließen lassen, dass der Buchwert der Vermögenswerte nicht erzielt werden kann. Hierzu führt HUGO BOSS nach Erstellung der jährlichen Budgetplanung auf Ebene der DOS einen sogenannten Triggering-Event-Test durch. Bei Unterschreiten festgelegter Umsatz- und Profitabilitätskennzahlen im Vergleich zur letzten Planung werden die langfristigen Vermögenswerte der jeweiligen DOS einer Werthaltigkeitsprüfung unterzogen.

Die Bestimmung des erzielbaren Betrags der DOS erfolgt durch die Ermittlung des Nutzungswerts mithilfe der Discounted-Cashflow-Methode. Dabei werden die geplanten Zahlungsmittelflüsse aus der Bottom-up erstellten und vom Management der HUGO BOSS AG genehmigten Planung verwendet. Der Prognosezeitraum wird auf Basis der erwarteten Nutzungsdauern für alle DOS abgeleitet und jährlich überprüft. Im Anschluss an die Bottom-up erstellte Planung werden für die verbleibende Restnutzungsdauer länder- und CGU-spezifische Umsatz- und Kostenentwicklungen zugrunde gelegt. Die verwendeten Wachstumsraten basieren dabei auf dem nominalen erwarteten Retailwachstum des jeweiligen Markts für das jeweilige Planungsjahr. Für den Großteil der DOS ergeben sich Wachstumsraten im einstelligen Bereich. In manchen Schwellenländern ergeben sich Wachstumsraten im niedrigen zweistelligen Bereich. Am Ende der Restnutzungsdauer wird eine Abwicklung des jeweiligen DOS mit einem Veräußerungserlös in Höhe des Restwerts der operativen Vermögenswerte unterstellt. Bei der Ermittlung des Nutzungswerts der DOS wurden die Cashflows mit einem gewichteten Kapitalkostensatz zwischen 4,5 % und 16,5 % (2012: zwischen 6,6 % und 24,7 %) diskontiert.

Aus den Werthaltigkeitsüberprüfungen von DOS ergaben sich im abgelaufenen Geschäftsjahr Wertminderungen in Höhe von 13.178 TEUR (2012: 7.036 TEUR), die sofort erfolgswirksam in der Position „Vertriebs- und Marketingaufwendungen“ erfasst wurden. Aufgrund negativer Entwicklungen in der Profitabilität einzelner Standorte mussten im Rahmen des Werthaltigkeitstests die langfristigen Vermögenswerte von bestimmten DOS berichtigt werden. Der Anstieg ist insbesondere auf Wertminderungen auf Einzelhandelsstandorte in der Region Europa zurückzuführen. Die Wertminderungen in den Regionen Amerika und Asien/Pazifik lagen leicht über Vorjahresniveau.

GESCHÄFTS- ODER FIRKENWERTE UND IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE MIT UNBEGRENZTER NUTZUNGSDAUER

Folgende Tabelle zeigt die wesentlichen Annahmen zur Ermittlung des Nutzungswerts für die den jeweiligen Gruppen von CGUs zugeordneten Geschäfts- oder Firmenwerte sowie immateriellen Vermögenswerte mit unbegrenzter Nutzungsdauer:

(in TEUR)

	Buchwerte		Annahmen	
	Geschäfts- oder Firmenwerte	Immaterielle Vermögenswerte mit unbegrenzter Nutzungsdauer	Gewichtete Gesamtkapitalkosten	Langfristige Wachstumsrate
2013				
Europa	259	5.776	8,1–8,6 %	2,8–4,1 %
Vertriebseinheit UK – diverse DOS aus Übernahme Moss Bros Group PLC	259	0	8,6 %	4,1 %
Key Money Frankreich – diverse DOS	0	5.776	8,1 %	2,8 %
Key Money Dänemark – ein DOS	0	0	7,7 %	1,9 %
Asien/Pazifik	17.399	0	8,0–9,8 %	4,1–6,0 %
„Joint-Venture“-Vertriebseinheiten Shenzen	4.219	0	9,8 %	6,0 %
„Joint-Venture“-Vertriebseinheiten Macau	5.214	0	8,0 %	4,1 %
Vertriebseinheit Australien	7.782	0	9,4 %	4,9 %
Vertriebseinheit Singapur – diverse DOS	184	0	8,2 %	4,2 %
Lizenzen	0	14.992	8,4–10,7 %	1,6–4,1 %
Markenrechte USA	0	13.615	8,4 %	4,1 %
Markenrechte Italien	0	1.377	10,7 %	1,6 %
Corporate Units	18.710	0	10,7 %	1,9 %
Business Unit Schuhe und Lederaccessoires	18.710	0	10,7 %	1,9 %
GESAMT	36.368	20.768	8,1–10,7 %	1,6–6,0 %
2012				
Europa	265	3.330	7,5–8,6 %	1,9–4,1 %
Vertriebseinheit UK – diverse DOS aus Übernahme Moss Bros Group PLC	265	0	8,0 %	4,1 %
Key Money Frankreich – diverse DOS	0	3.330	8,6 %	2,8 %
Key Money Dänemark – ein DOS	0	0	7,5 %	1,9 %
Asien/Pazifik	18.807	0	9,6–10,0 %	4,0–5,7 %
„Joint-Venture“-Vertriebseinheiten Shenzen	4.295	0	10,0 %	5,7 %
„Joint-Venture“-Vertriebseinheiten Macau	5.445	0	9,6 %	4,0 %
Vertriebseinheit Australien	9.066	0	9,7 %	5,0 %
Lizenzen	0	14.992	7,8–13,3 %	1,6–4,2 %
Markenrechte USA	0	13.615	7,8 %	4,2 %
Markenrechte Italien	0	1.377	13,3 %	1,6 %
Corporate Units	18.710	0	13,3 %	1,6 %
Business Unit Schuhe und Lederaccessoires	18.710	0	13,3 %	1,6 %
GESAMT	37.781	18.322	7,5–13,3 %	1,6–5,7 %

In der Tabelle wurden die **Geschäfts- oder Firmenwerte** den Regionen Europa, Asien/Pazifik und den Corporate Units sowie der jeweiligen CGU zugeordnet. Durch die Übernahme der Monobrand Stores im Geschäftsjahr 2011 von Moss Bros Group PLC, dem wichtigsten Franchisepartner in Großbritannien, entstand ein Geschäfts- oder Firmenwert, der der Vertriebseinheit UK zugeordnet ist. Die im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen erworbenen Geschäfts- oder Firmenwerte entfallen in der Region Asien/Pazifik auf die Akquisition der Anteile an den „Joint-Venture“-Vertriebseinheiten Lotus (Shenzhen) Commerce Limited und Lotus Concept Trading (Macau) Co., Ltd. im Geschäftsjahr 2010. Der Vertriebseinheit Australien sind die Geschäfts- oder Firmenwerte aus dem Erwerb der Anteile an der Vertriebseinheit Australien im Jahr 2002 sowie aus der Übernahme eines durch einen Franchisepartner betriebenen Einzelhandelsgeschäfts im Jahr 2013 zugeordnet. Ein zusätzlicher Geschäfts- oder Firmenwert entstand im Geschäftsjahr 2013 durch die Übernahme eines Franchisepartners in Singapur. Der den Corporate Units zugeordnete Geschäfts- oder Firmenwert resultiert aus dem Erwerb der Anteile an den Gesellschaften der Business Unit Schuhe und Lederaccessoires im Geschäftsjahr 2004.

In der Tabelle wurden die **immateriellen Vermögenswerte mit unbegrenzter Nutzungsdauer** in der Region Europa auf Ebene des jeweiligen Landes zusammengefasst. Das Key Money mit unbegrenzter Nutzungsdauer entfällt auf diverse Einzelhandelsstandorte in den Märkten Frankreich und Dänemark, die einzeln betrachtet nicht wesentlich sind. Dem Segment Lizenzen sind die Markenrechte für die Nutzung der Markennamen im Wesentlichen in den Märkten USA und Italien zugeordnet.

Die Vorgehensweise zur Überprüfung der Werthaltigkeit der Geschäfts- oder Firmenwerte sowie der immateriellen Vermögenswerte mit unbegrenzter Nutzungsdauer auf Ebene der CGU wird nachfolgend dargestellt:

SONSTIGE IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE MIT UNBEGRENZTER NUTZUNGSDAUER (KEY MONEY)

Ein Wertminderungstest für Key Money mit unbegrenzter Nutzungsdauer, das anlässlich des Abschlusses von Mietverträgen geleistet wurde, wird einmal jährlich oder bei Anzeichen einer Wertminderung durchgeführt. Die Bestimmung des erzielbaren Betrags der CGU erfolgt durch die Ermittlung des erzielbaren Betrags mithilfe von externen Gutachten, die den beizulegenden Zeitwert abzüglich Verkaufskosten ermittelt haben, oder durch die Ermittlung des Nutzungswerts auf Basis von Discounted-Cashflow-Berechnungen.

Für DOS mit zugeordnetem Key Money mit unbegrenzter Nutzungsdauer wurde im Geschäftsjahr 2013 ein Wertminderungsbedarf von 605 TEUR auf Basis der Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts durch externe Gutachter berücksichtigt (2012: 240 TEUR). Dies betrifft im Jahr 2013 im Wesentlichen das Key Money zweier DOS in Frankreich, hervorgerufen durch die Veränderung des lokalen Immobilienmarktes.

MARKENRECHTE MIT UNBEGRENZTER NUTZUNGSDAUER

Die Markenrechte mit unbegrenzter Nutzungsdauer entfallen im Wesentlichen auf die im Geschäftsjahr 1997 erworbenen Rechte an der Nutzung der Markennamen BOSS, HUGO und HUGO BOSS in den USA sowie auf erworbene Markenrechte in Italien. Die unbegrenzte Nutzungsdauer resultiert aus der Einschätzung einer dauerhaften Nutzung der registrierten Markennamen.

Für die Markenrechte mit unbegrenzter Nutzungsdauer wird der erzielbare Betrag auf Basis des beizulegenden Zeitwerts abzüglich Veräußerungskosten ermittelt. Dieser basiert auf einer Umsatzprognose für den jeweiligen Markt, die vom Management im Rahmen des Budgetprozesses genehmigt wurde. Darüber hinaus werden länderspezifische Umsatzwachstumsraten verwendet. Im Anschluss an die fünfjährige Detailplanungsperiode werden die geplanten Umsätze mit einer Wachstumsrate zwischen 1,6 % und 4,1 % (2012: zwischen 1,6 % und 4,2 %) extrapoliert. Die Wachstumsrate entspricht dem langfristigen nominalen Retailwachstum der jeweiligen Märkte. Der verwendete Kapitalkostensatz nach Steuern beträgt in Abhängigkeit vom zu bewertenden immateriellen Vermögenswert zwischen 8,4 % und 10,7 % (2012: zwischen 7,8 % und 13,3 %).

In den Geschäftsjahren 2013 und 2012 entstand für die Markenrechte mit unbegrenzter Nutzungsdauer kein Wertminderungsaufwand.

GESCHÄFTS- UND FIRKENWERTE

Der erzielbare Betrag der jeweiligen CGU wird mittels eines Nutzungswerts unter Verwendung von Cashflow-Prognosen ermittelt, die auf den vom Management genehmigten Finanzplänen basieren. Restrukturierungsmaßnahmen, zu denen sich der Konzern noch nicht verpflichtet hat, und nicht der laufenden Geschäftstätigkeit zugehörige Investitionen, die die Ertragskraft der getesteten CGU erhöhen, werden nicht berücksichtigt. Im Anschluss an die Detailplanungsphase werden länderspezifische Umsatzwachstumsraten verwendet, die auf das nominale Retailwachstum abstellen. Das letzte Planungsjahr wird mit nachhaltigen langfristigen Wachstumsraten zwischen 1,9 % und 6,0 % (2012: zwischen 1,6 % und 5,7 %) extrapoliert. Der verwendete Kapitalkostensatz nach Steuern beträgt in Abhängigkeit vom zu bewertenden Geschäfts- und Firmenwert zwischen 8,2 % und 10,7 % (2012: zwischen 9,6 % und 13,3 %).

Für alle Geschäfts- und Firmenwerte ergab sich im Geschäftsjahr 2013 wie im Vorjahr kein Wertminderungsaufwand.

SONSTIGE WERTMINDERUNGEN

Darüber hinaus ergaben sich außerplanmäßige Abschreibungen auf langfristige Vermögenswerte aufgrund der geplanten Schließung einzelner DOS in Höhe von 99 TEUR (2012: 3.291 TEUR). Im Vorjahr ergab sich zudem eine sonstige Wertminderung auf eine Lagerlogistikimmobilie in Höhe von 2.248 TEUR.

GRUNDANNAHMEN FÜR DIE BERECHNUNG DES NUTZUNGSWERTS

Bei der Bestimmung des Nutzungswerts für die oben beschriebenen Vermögenswerte sind für folgende zentrale Annahmen Schätzungsunsicherheiten sowie Ermessungsentscheidungen des Managements vorhanden:

- nominales nachhaltiges Retailwachstum
- Rohertragsmarge
- Fixkostenentwicklung
- Diskontierungssätze
- geplanter Nutzungszeitraum der DOS

Schätzung der Wachstumsraten – Den Wachstumsraten liegen veröffentlichte branchenbezogene Marktforschungen zugrunde, die auf dem länderspezifischen nominalen Retailwachstum basieren. Diese Wachstumsraten wurden insbesondere im Anschluss an die Detailplanungsphase sowie in der ewigen Rente in die Berechnung des Nutzungswerts implementiert.

Schätzung der Rohertragsmarge – Die geplante Rohertragsmarge berücksichtigt sowohl Effizienzsteigerungen als auch Margenverschiebungen aufgrund unterschiedlicher Umsatzanteile der Distributionskanäle (Kanal-Mix-Effekte). Im Anschluss an die Detailplanungsphase wurde eine konstante Rohertragsmarge angenommen.

Kostenentwicklung – Die Kostenentwicklung basiert sowohl auf dem länderspezifischen realen Wachstum des Bruttosozialprodukts als auch auf der länderspezifischen Inflationsrate.

Diskontierungssätze – Die Diskontierungssätze stellen die aktuellen Markteinschätzungen hinsichtlich der den jeweiligen CGUs zuzuordnenden spezifischen Risiken dar. Hierbei werden der Zinseffekt und die spezifischen Risiken der Vermögenswerte berücksichtigt. Für die einzelnen CGUs werden länderspezifische Kapitalkosten berücksichtigt, die sowohl eine Länderrisikoprämie als auch einen Zuschlag für das Währungsrisiko beinhalten.

Die durchschnittlichen gewichteten Kapitalkosten nach Steuern (WACC) berücksichtigen sowohl das Fremd- als auch das Eigenkapital. Zusätzlich werden das Beta, der Fremdkapitalzinssatz sowie die Kapitalstruktur auf Basis einer Peergroup gemäß IAS 36 abgeleitet und jährlich auf Basis von öffentlich zugänglichen Marktdaten berechnet.

Nutzungszeitraum der DOS – Der Prognosezeitraum für die Werthaltigkeitstests der planmäßig abbeschriebenen langfristigen Vermögenswerte auf Ebene der DOS orientiert sich an den durchschnittlichen Restlaufzeiten der Mietverträge. Diese werden jährlich ermittelt und überprüft. Verlängerungsoptionen werden in die Bestimmung der durchschnittlichen Restlaufzeiten einbezogen, sofern das Management die Verlängerung ohne erhebliche Kosten ausüben kann.

SENSITIVITÄTEN DER GETROFFENEN ANNAHMEN

Zur Überprüfung der ermittelten Nutzungswerte wurden zum 31. Dezember 2013 Szenarien bezüglich kritischer Bewertungsparameter wie der verwendeten Diskontierungssätze und der verwendeten Wachstumsraten zur Ableitung der Cashflow-Prognosen ermittelt. Vom Management des HUGO BOSS Konzerns wird eine durchschnittliche relative Erhöhung des Diskontierungssatzes um 10,0 % als möglich erachtet. Darüber hinaus wird bei den betrachteten DOS sowie für die CGUs, denen ein Geschäfts- und Firmenwert zugeordnet ist, eine jährliche relative Abweichung der Wachstumsrate um 15,0% als möglich erachtet. Des Weiteren wird für die CGUs, denen ein Geschäfts- und Firmenwert zugeordnet ist, eine Verminderung der relativen Wachstumsraten der Umsatzerlöse zur Extrapolation der Cashflow-Prognosen im Anschluss an den Detailplanungszeitraum um 15,0% als möglich erachtet.

Bei einer Erhöhung des Diskontierungssatzes um 10,0 % würde sich bei den betrachteten DOS ein zusätzlicher Abwertungsbedarf von 102 TEUR ergeben. Die Nutzungswerte sämtlicher Geschäfts- und Firmenwerte übersteigen unter der vorgenannten Annahme die jeweiligen Buchwerte.

Bei einer Verminderung der unterjährigen Wachstumsraten in der Detailplanungsphase um 15,0 % würde sich bei den betrachteten DOS ein zusätzlicher Abwertungsbedarf von 923 TEUR ergeben, dagegen übersteigt der Nutzungswert sämtlicher Geschäfts- und Firmenwerte den Buchwert.

Bei einer Verminderung der Wachstumsrate der Umsatzerlöse zur Extrapolation der Cashflow-Prognosen im Anschluss an den Detailplanungszeitraum um 15,0 % übersteigt der Nutzungswert sämtlicher Geschäfts- und Firmenwerte den Buchwert.

14| FINANZIELLE UND SONSTIGE VERMÖGENSWERTE

(in TEUR)

	2013			2012		
		Davon kurzfristig	Davon langfristig		Davon kurzfristig	Davon langfristig
Finanzielle Vermögenswerte	40.685	23.323	17.362	40.198	26.541	13.657
Steuererstattungsansprüche und Steuervorauszahlungen	11.437	9.743	1.694	14.253	12.113	2.140
Andere Vermögenswerte	63.612	59.659	3.953	51.733	49.234	2.499
Sonstige Finanzanlagen	38	0	38	1.002	0	1.002
GESAMT	115.772	92.725	23.047	107.186	87.888	19.298

194

In den finanziellen Vermögenswerten sind positive Marktwerte aus Währungssicherungsgeschäften in Höhe von 5.026 TEUR (2012: 7.846 TEUR), Zinssicherungsgeschäfte in Höhe von 1.252 TEUR (2012: 0 TEUR) sowie Mietkautionen für konzerneigene Einzelhandelsgeschäfte in Höhe von 12.956 TEUR (2012: 15.067 TEUR) enthalten. In den finanziellen Vermögenswerten sind darüber hinaus Forderungen gegenüber Kreditkartenunternehmen in Höhe von 16.302 TEUR (2012: 16.494 TEUR) enthalten.

Die Steuererstattungsansprüche und Steuervorauszahlungen beziehen sich im Wesentlichen auf Umsatzsteuerforderungen.

In den anderen Vermögenswerten sind Bonusforderungen aus Lieferantenbeziehungen sowie Vorauszahlungen für Dienstleistungsverträge und Mieten enthalten.

Die Wertminderungen auf andere Vermögenswerte betragen im abgelaufenen Geschäftsjahr 266 TEUR (2012: 93 TEUR).

Die sonstigen Finanzanlagen enthalten die zu fortgeführten Anschaffungskosten bilanzierte Beteiligung an dem im Geschäftsjahr 2013 gegründeten und nicht konsolidierten Tochterunternehmen HUGO BOSS Finland OY, Helsinki, Finnland. Im Vorjahr enthielten die sonstigen Finanzanlagen die Anteile an der nicht konsolidierten Tochtergesellschaft HUGO BOSS RUS LLC, Moskau, Russland.

Darüber hinaus enthalten die sonstigen Finanzanlagen die Anteile der ab dem 1. Juli 2013 at equity bewerteten Beteiligung an der Distributionszentrum Vermietungsgesellschaft mbH & Co. Objekt HUGO BOSS Filderstadt KG. Nachfolgende Tabelle enthält die zusammengefassten Finanzinformationen der Distributionszentrum Vermietungsgesellschaft mbH & Co. Objekt HUGO BOSS Filderstadt KG:

(in TEUR)

Aktiva	2013
Anlagevermögen	72.222
Umlaufvermögen	29.488
Rechnungsabgrenzungsposten	1.542
Nicht durch Vermögenseinlagen gedeckte Kapitalanteile	66
GESAMT	103.318
Passiva	
Eigenkapital	-577
Verbindlichkeiten	103.895
Davon Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	103.463
GESAMT	103.318

Die Gesellschaft erzielte im Geschäftsjahr 2013 ein unwesentliches Ergebnis, da die operative Tätigkeit der Gesellschaft erst mit Inbetriebnahme des Liegewarenlagers im Jahr 2014 beginnt.

15| VORRÄTE

(in TEUR)

	2013	2012 ¹
Fertige Erzeugnisse und Waren	379.600	360.550
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	54.025	54.273
Unfertige Erzeugnisse	7.212	6.337
GESAMT	440.837	421.160

¹ Einige dargestellte Beträge weichen aufgrund vorgenommener Änderungen der Rechnungslegungsmethode und Korrekturen von den in Vorjahren berichteten Werten ab (zu Einzelheiten siehe Konzernanhang, Änderung der Rechnungslegungsmethode/Korrekturen, S. 170 ff.).

Der Buchwert der zum beizulegenden Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten angesetzten Vorräte beträgt 82.312 TEUR (2012: 87.537 TEUR). Im Geschäftsjahr 2013 wurden Wertminderungen insbesondere auf Fertig- und Rohwarenbestände in Höhe von 13.004 TEUR (2012: 41.891 TEUR) vorgenommen und innerhalb der Umsatzkosten berücksichtigt. Gegenläufig erfolgten Auflösungen von Wertberichtigungen in Höhe von 22.513 TEUR (2012: 38.025 TEUR), da zuvor wertgeminderte Fertig- und Rohwarenbestände noch veräußert werden konnten.

16| FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN

(in TEUR)

	2013	2012
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, brutto	241.330	231.527
Kumulierte Wertberichtigung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	-15.126	-16.628
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, netto	226.204	214.899

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind nicht verzinslich und haben in der Regel eine Fälligkeit von 30 bis 90 Tagen.

Allen erkennbaren Risiken wird durch angemessene Wertminderungen Rechnung getragen. Konkrete Ausfälle führen zur Ausbuchung der betroffenen Forderungen.

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

(in TEUR)

	2013	2012
Stand Wertminderungen 1. Januar	16.628	33.521
Zuführungen	4.632	7.466
Verbrauch	-1.829	-10.680
Auflösungen	-4.009	-13.677
Kursdifferenzen	-296	-2
Stand Wertminderungen 31. Dezember	15.126	16.628

Alle Aufwendungen und Erträge aus Wertminderungen von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen werden in den Vertriebs- und Marketingaufwendungen ausgewiesen.

Zum 31. Dezember stellt sich die Altersstruktur der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen folgendermaßen dar:

(in TEUR)

	2013	2012
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, netto	226.204	214.899
Davon: weder überfällig noch wertgemindert	160.287	142.672
Davon: überfällig, aber nicht wertgemindert	56.489	64.434
≤ 30 Tage	34.793	43.150
30 bis 60 Tage	14.658	14.593
60 bis 90 Tage	7.038	6.691
90 bis 120 Tage	0	0
120 bis 180 Tage	0	0
180 bis 360 Tage	0	0
> 360 Tage	0	0
Davon: überfällig und wertgemindert	9.428	7.793

Für den Bestand der weder überfälligen noch wertgeminderten Forderungen wurden zum Abschlussstichtag keine Anzeichen dafür identifiziert, dass die Schuldner ihren Zahlungsverpflichtungen nicht nachkommen werden. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen werden mit individuell ermittelten Prozentsätzen zwischen 1 % und 100 % wertberichtigt.

Gemäß den Allgemeinen Geschäftsbedingungen des Vertriebs geht das Eigentum an den gelieferten Waren erst nach vollständiger Bezahlung sämtlicher Forderungen an Großhandelspartner über. Sicherheiten für Einzelforderungen bestehen im Konzern nicht.

17| ZAHLUNGSMITTEL UND ZAHLUNGSMITTELÄQUIVALENTE

(in TEUR)

	2013	2012
Guthaben bei Kreditinstituten und andere flüssige Mittel	108.890	245.611
Schecks/ec-Cash	863	852
Kassenbestand	9.489	8.143
GESAMT	119.242	254.606

Die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente beinhalten neben den flüssigen Mitteln im engeren Sinne, also Schecks, Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten, auch kurzfristige Geldanlagen, die jederzeit in Zahlungsmittelbeträge umgewandelt werden können und nur unwesentlichen Wertschwankungen unterliegen.

Zum Bilanzstichtag enthält der Posten „Guthaben bei Kreditinstituten“ insgesamt kurzfristige Geldanlagen in Höhe von 25.000 TEUR (2012: 130.000 TEUR).

18| GEZEICHNETES KAPITAL

Das voll eingezahlte Grundkapital der HUGO BOSS AG beträgt zum 31. Dezember 2013 insgesamt 70.400.000 TEUR. Der rechnerische Nennwert je Aktie beträgt 1 EUR. Die Aktien lauten auf den Inhaber und sind in 70.400.000 Stück Namensaktien wie folgt eingeteilt:

(in Tausend)

	2013	2012
Aktien	70.400	70.400
GESAMT	70.400	70.400

Die Gesamtzahl der Stammaktien beinhaltet 34.540.000 ehemalige Vorzugsaktien, die im Zuge der am 15. Juni 2012 nach Börsenschluss vorgenommenen Umstellung in Stammaktien umgewandelt wurden. Die Hauptversammlung der HUGO BOSS AG hatte der Umwandlung von Vorzugs- in Stammaktien und der Umstellung von Inhaber- auf Namensaktien am 3. Mai 2012 zugestimmt. Das Grundkapital der Gesellschaft besteht seither aus 70.400.000 nennwertlosen Namensstammaktien.

Der Vorstand der HUGO BOSS AG kann mit Zustimmung des Aufsichtsrats bis zum 13. Mai 2014 über ein genehmigtes Kapital von 35.200.000 EUR verfügen. Das genehmigte Kapital berechtigt einmalig oder mehrfach zur Erhöhung des Grundkapitals durch die Ausgabe neuer Namensstammaktien und/oder Namensvorzugsaktien ohne Stimmrecht, die den bereits ausgegebenen Namensvorzugsaktien ohne Stimmrecht gleichstehen.

GRUNDSÄTZE DES KAPITALMANAGEMENTS

Das Eigenkapital umfasst auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallendes Eigenkapital.

Vorrangiges Ziel des Kapitalmanagements des HUGO BOSS Konzerns ist es, den finanziellen Spielraum für wertsteigernde Investitionen für das weitere Unternehmenswachstum und damit für die nachhaltige Steigerung des Unternehmenswerts zu gewährleisten.

Zur Steigerung des Unternehmenswerts konzentriert sich der Konzern auf die Maximierung des Free Cashflows. Ein dauerhaft positiver Free Cashflow sichert die finanzielle Unabhängigkeit des Konzerns und seine jederzeitige Zahlungsfähigkeit. Die wesentlichen Ansatzpunkte zur Verbesserung des Free Cashflows liegen in der Steigerung von Umsatz und betrieblichem Ergebnis, definiert als EBITDA (operatives Ergebnis vor Steuern, Zinsen und Abschreibungen) vor Sondereffekten. Durch konsequentes Management des kurzfristigen operativen Nettovermögens (Trade Net Working Capital) und wertorientierte Investitionstätigkeit wird darüber hinaus die Free Cashflow-Entwicklung unterstützt. Zur Aufrechterhaltung oder Anpassung der Kapitalstruktur kann der Konzern Anpassungen der Dividendenzahlungen an die Anteilseigner oder eine Kapitalrückzahlung an die Anteilseigner vornehmen oder neue Anteile ausgeben.

Weder zum 31. Dezember 2013 noch zum 31. Dezember 2012 wurden Änderungen der Ziele, Richtlinien und Verfahren vorgenommen.

Der effiziente Kapitaleinsatz sowie die Kapitalstruktur werden darüber hinaus regelmäßig anhand der Finanzierungsstärke, also des Verhältnisses von Nettoverschuldung zu operativem Gewinn (EBITDA vor Sondereffekten), überwacht:

(in TEUR)

	2013	2012
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	176.250	385.054
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	-119.242	-254.606
Nettoverschuldung	57.008	130.448
Operativer Gewinn	564.700	528.100
Finanzierungsstärke	0,1	0,2

Durch die positive Entwicklung des operativen Gewinns und die verbesserte Nettoverschuldung hat sich die Finanzierungsstärke im Vergleich zum Vorjahr abermals verbessert. Zum Bilanzstichtag konnte die Kennzahl von 0,2 im Vorjahr auf 0,1 reduziert werden.

Der im Geschäftsjahr 2013 refinanzierte Konsortialkreditvertrag enthält eine marktübliche Vereinbarung zur Einhaltung der Kennziffer (Covenant) der Finanzierungsstärke. Zum 31. Dezember 2013 lag HUGO BOSS hier wie bereits in den vorangegangenen Geschäftsjahren deutlich über dem geforderten Mindestwert.

19| EIGENE AKTIEN

Die Zahl der eigenen Aktien stellt sich unverändert zum Vorjahr wie folgt dar:

	2013	2012
Aktien	1.383.833	1.383.833
Anteil am Grundkapital in %	2,0	2,0

In der Hauptversammlung vom 21. Juni 2010 wurde beschlossen, dem Vorstand eine Ermächtigung bis zum 20. Juni 2015 zu erteilen, eigene Namensstamm- und/oder Namensvorzugsaktien ohne Stimmrecht der Gesellschaft bis zu einem Anteil von insgesamt höchstens 10 % des derzeitigen Grundkapitals zu erwerben.

20| KAPITALRÜCKLAGE

Die Kapitalrücklage enthält die Aufgelder aus der Ausgabe von Aktien.

21| GEWINNRÜCKLAGEN

Die Gewinnrücklagen enthalten die in der Vergangenheit erzielten Ergebnisse der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen, soweit sie nicht ausgeschüttet wurden, Ergebniseffekte aus Konsolidierungsmaßnahmen der Vorperioden sowie die Effekte aus der Neubewertung der Pensionsrückstellungen.

22| KUMULIERTES ÜBRIGES EIGENKAPITAL

Im kumulierten übrigen Eigenkapital sind die Differenzen aus der erfolgsneutralen Währungsumrechnung von Abschlüssen ausländischer Tochterunternehmen in Höhe von – 16.699 TEUR (2012: – 5.205 TEUR) und die Effekte aus der erfolgsneutralen Bewertung von Finanzinstrumenten nach Steuern ausgewiesen. Die erfolgsneutral verrechneten latenten Steuern auf die Bewertung von Finanzinstrumenten betragen – 313 TEUR (2012: 1.174 TEUR).

Hinsichtlich der direkt im Eigenkapital erfassten Erträge und Aufwendungen wird auf die Konzerngesamtergebnisrechnung verwiesen.

23| DIVIDENDE

Nach dem Aktiengesetz bemisst sich die an die Aktionäre ausschüttbare Dividende nach dem im Jahresabschluss der HUGO BOSS AG ausgewiesenen Bilanzgewinn in Höhe von 235.136 TEUR. Der der Hauptversammlung zur Ausschüttung vorgeschlagene Bilanzgewinn des Jahres 2013 der HUGO BOSS AG beträgt 230.514 TEUR. Dies entspricht 3,34 EUR je Aktie. Des Weiteren wird der Hauptversammlung vorgeschlagen, den auf eigene Anteile entfallenden Dividendenbetrag in Höhe von 4.622 TEUR auf neue Rechnung vorzutragen.

Im Jahr 2013 wurde für das Geschäftsjahr 2012 auf die ausstehenden Aktien eine Dividende in Höhe von 215.330 TEUR ausgezahlt (2012 für das Jahr 2011: 199.103 TEUR). Dies entspricht 3,12 EUR je Stammaktie für das Jahr 2012 (2011: 2,88 EUR je Stammaktie und 2,89 EUR je Vorzugsaktie).

24| RÜCKSTELLUNGEN

(in TEUR)

	2013	2012 ¹
Pensionsrückstellungen	29.795	31.237
Sonstige langfristige Rückstellungen	22.944	23.252
Langfristige Rückstellungen	52.739	54.489
Kurzfristige Rückstellungen	99.868	89.960
GESAMT	152.607	144.449

¹ Einige dargestellte Beträge weichen aufgrund vorgenommener Änderungen der Rechnungslegungsmethode und Korrekturen von den in Vorjahren berichteten Werten ab (zu Einzelheiten siehe Konzernanhang, Änderung der Rechnungslegungsmethode/Korrekturen, S. 170 ff.).

200

Die sonstigen Rückstellungen in Höhe von 122.812 TEUR (2012: 113.212 TEUR) setzen sich aus kurzfristigen Rückstellungen in Höhe von 99.868 TEUR (2012: 89.960 TEUR) und sonstigen langfristigen Rückstellungen in Höhe von 22.944 TEUR (2012: 23.252 TEUR) zusammen.

Im Geschäftsjahr 2013 haben sich die sonstigen Rückstellungen wie folgt entwickelt:

(in TEUR)							
	Stand 1. Jan. 2013	Währungs- differenzen	Aufzinsung	Zuführung	Verbrauch	Auflösung	Stand 31. Dez. 2013
Rückstellungen für Personalaufwendungen	60.537	-599	-1.663	38.921	-37.672	-6.143	53.381
Prozesskosten, schwebende und drohende Rechtsstreite	8.168	-19	0	3.601	-1.808	-1.434	8.508
Übrige sonstige Rückstellungen	44.507	-614	-65	43.732	-21.712	-4.925	60.923
Davon Retourenrückstellung	13.689	-148	0	19.837	-13.971	757	20.164
Davon Rückbauverpflichtung	3.898	-415	-65	4.544	1.542	-402	9.102
GESAMT	113.212	-1.232	-1.728	86.254	-61.192	-12.502	122.812
	Stand 1. Jan. 2012	Währungs- differenzen	Aufzinsung	Zuführung	Verbrauch	Auflösung	Stand 31. Dez. 2012
Rückstellungen für Personalaufwendungen ¹	55.178	-148	-1.271	49.701	-34.813	-8.110	60.537
Prozesskosten, schwebende und drohende Rechtsstreite	7.570	-10	21	3.592	-1.759	-1.246	8.168
Übrige sonstige Rückstellungen	47.228	-100	-111	17.955	-10.106	-10.359	44.507
Davon Retourenrückstellung	14.643	45	0	4.221	-2.026	-3.194	13.689
Davon Rückbauverpflichtung	110	-149	-111	848	3.200	0	3.898
GESAMT	109.976	-258	-1.361	71.248	-46.678	-19.715	113.212

¹ Einige dargestellte Beträge weichen aufgrund vorgenommener Änderungen der Rechnungslegungsmethode und Korrekturen von den in Vorjahren berichteten Werten ab (zu Einzelheiten siehe Konzernanhang, Änderung der Rechnungslegungsmethode/Korrekturen, S. 170 ff.).

Die Rückstellungen für Personalaufwendungen betreffen überwiegend Rückstellungen für Gewinnbeteiligungen und Boni, Abfindungsansprüche sowie ausstehende Urlaubsansprüche, Löhne und Gehälter.

Insgesamt wird erwartet, dass Rückstellungen für Personalaufwendungen in Höhe von 12.562 TEUR (2012: 19.137 TEUR) nach mehr als zwölf Monaten zur Auszahlung kommen.

In den Rückstellungen für Prozesskosten, schwebende und drohende Rechtsstreite sind unter anderem Prozesskosten zum Schutz der Warenzeichen enthalten. Diese Rückstellungen werden als kurzfristige Rückstellungen klassifiziert.

Die übrigen sonstigen Rückstellungen enthalten insbesondere Rückstellungen für Retouren, deren Abwicklung überwiegend innerhalb von zwölf Monaten erwartet wird. Des Weiteren sind in den übrigen sonstigen Rückstellungen die langfristigen Rückstellungen für Rückbauverpflichtungen enthalten. Basierend auf vernünftigen Schätzungen wurden zudem Rückstellungen für mögliche Auswirkungen rechtlicher und steuerrechtlicher Sachverhalte gebildet.

Die risikolosen Zinssätze zur Abzinsung der langfristigen Rückstellungen liegen zwischen 1,1 % und 4,9 % (Vorjahr: 1,1 % bis 7,8 %) je nach Laufzeit und Währungsgebiet.

25| RÜCKSTELLUNGEN FÜR PENSIONEN UND ÄHNLICHE VERPFLICHTUNGEN

Pensionsrückstellungen werden für Verpflichtungen aus Anwartschaften und aus laufenden Leistungen an berechnigte aktive und ehemalige Mitarbeiter des HUGO BOSS Konzerns gebildet. Die zugesagten Leistungen aus den Pensionsplänen hängen insbesondere von der Dienstzugehörigkeit der berechtigten Mitarbeiter ab. Bei der betrieblichen Altersvorsorge wird generell zwischen zwei Arten von Versorgungssystemen unterschieden: dem beitrags- und dem leistungsorientierten Versorgungsplan. Im HUGO BOSS Konzern handelt es sich im Wesentlichen um leistungsorientierte Pensionspläne. Wesentliche leistungsorientierte Pensionspläne wurden im abgelaufenen Geschäftsjahr in Deutschland, der Schweiz und der Türkei gewährt. Die Charakteristika dieser Pläne werden im Folgenden beschrieben.

LEISTUNGSORIENTIERTE PENSIONSPLÄNE

DEUTSCHLAND

In Deutschland bestehen unmittelbare und mittelbare Altersversorgungsverpflichtungen. Zudem wird in allgemeine Zusagen und Einzelzusagen unterschieden. Bei den allgemeinen Zusagen ist jeder Mitarbeiter, der vor dem 1.7.2012 eingetreten ist, Anwärter auf Leistungen der betrieblichen Altersversorgung. Ausgenommen sind Mitarbeiter, bei denen erst nach Vollendung des 50. Lebensjahres die anrechenbare Dienstzeit beginnen würde oder die in einem befristeten Arbeitsverhältnis stehen. Die Leistungen umfassen ein Ruhegeld als Altersleistung, als vorzeitige Altersleistung oder Invalidenleistung beziehungsweise ein Hinterbliebenengeld als Waisenleistung. Dabei werden Altersleistung, vorzeitige Altersleistung und Waisenleistung mittelbar von einer Unterstützungskasse gewährt. Die Invalidenleistung hingegen wird von HUGO BOSS unmittelbar erbracht.

Einzelzusagen bestehen nur gegenüber Vorständen und ehemaligen Vorständen. Die Leistung kann in Form von Ruhegeld als Altersrente oder Invalidenrente und in Form von Hinterbliebenengeld als Witwen- und Waisenrente erfolgen.

Darüber hinaus bietet der HUGO BOSS Konzern Vorstand und Führungskräften die Möglichkeit an, durch Gehaltsumwandlungen zusätzliche Versorgungsbezüge zu erwerben („Deferred-Compensation-Vereinbarungen“). Diese Zusatzversorgung kann in Form von Ruhestandsbezügen, wahlweise in Form von Berufsunfähigkeitsbezügen und/oder Hinterbliebenenbezügen und/oder in Form einer Kapitalleistung im Todesfall, gewährt werden. Die Versorgungsbezüge werden als monatliche Rente gezahlt, wobei Hinterbliebenenbezüge auch als Einmalkapital gewährt werden können.

Die Finanzierung der betrieblichen Altersversorgung erfolgt für die Einzelzusagen und die „Deferred-Compensation-Vereinbarungen“ in Deutschland über Planvermögen, dem die Rückdeckungsversicherungen als qualifizierte Policen gemäß IAS 19.8 in Verbindung mit IAS 19.113 ff. zugeordnet werden. Die betreffenden Vermögenswerte können als nicht gehandeltes Vermögen klassifiziert werden. Für die allgemeinen Zusagen besteht keine Rückdeckungsversicherung.

202

SCHWEIZ

Die Durchführung der Personalvorsorge in der Schweiz muss über eine vom Arbeitgeber getrennte Vorsorgeeinrichtung erfolgen. Das Bundesgesetz über die berufliche Vorsorge (BVG) schreibt Minimalleistungen vor. HUGO BOSS führt die berufliche Vorsorge seiner Mitarbeiter gegen die wirtschaftlichen Folgen von Alter, Invalidität und Tod bei einer Sammelstiftung durch. Das Stiftungsvermögen stellt dabei das Planvermögen dar. Der Stiftungsrat der Sammelstiftung ist verantwortlich für die Anlagepolitik des Stiftungsvermögens, das aktuell mehrheitlich in festverzinslichen Wertpapieren wie z.B. Staatsanleihen angelegt ist. Das oberste Organ der Sammelstiftung besteht aus Arbeitgeber- und Arbeitnehmervertretern zu gleicher Zahl. Die Finanzierung der Pläne erfolgt durch Arbeitgeber- und Arbeitnehmerbeiträge, die in Prozent des versicherten Lohnes definiert werden. Die Altersrente ergibt sich aus dem im Pensionierungszeitpunkt vorhandenen Altersguthaben multipliziert mit den im Reglement festgelegten Umwandlungssätzen. Der Arbeitnehmer hat die Möglichkeit, die Altersleistungen als Kapital zu beziehen. Die Vorsorgeleistungen der Schweizer Pläne umfassen neben den Altersleistungen Invalidenleistungen sowie Leistungen für Hinterbliebene im Todesfall. Die Sammelstiftung kann ihr Finanzierungssystem (Beiträge und zukünftige Leistungen) jederzeit ändern. Zudem kann die Sammelstiftung den Anschlussvertrag mit HUGO BOSS kündigen, so dass sich diese einer anderen Vorsorgeeinrichtung anschließen muss. Je nach Bedingungen des Anschlussvertrags und des aktuellen Teilliquidationsreglements können hierbei eine Unterdeckung sowie Risiken der zunehmenden Lebenserwartung (laufende Renten) mit übertragen werden.

TÜRKEI

In der Türkei bestehen Abfindungsverpflichtungen gegenüber Arbeitnehmern, die als leistungsorientierte Pensionspläne gemäß IAS 19 zu bilanzieren sind. Die von HUGO BOSS zu erbringende Abfindungsleistung entspricht hierbei den gesetzlich vorgeschriebenen Leistungen von bis zu einem Monatsgehalt pro Jahr der Betriebszugehörigkeit des Arbeitnehmers und wird bei Eintritt in den Ruhestand, bei Arbeitgeberkündigung ohne triftigen Grund, bei Eheschließung, im Todesfall oder im Fall der Einberufung zum Militärdienst gewährt. Dabei ist jeder Mitarbeiter nach einem Jahr Betriebszugehörigkeit anspruchsberechtigt. Das monatliche Gehalt, das zur Berechnung der Verpflichtung berücksichtigt wird, unterliegt einer Begrenzung, die durch die türkische Regierung vorgegeben wird. Die Verpflichtungen in der Türkei sind rückstellungsfinanziert.

Die Versorgungsverpflichtungen des HUGO BOSS Konzerns setzten sich wie folgt zusammen:

(in TEUR)

	2013	2012 ¹	1. Januar 2012 ¹
Deutschland	15.928	15.984	8.281
Schweiz	8.824	9.458	7.333
Türkei	2.868	3.693	2.813
Sonstige ²	2.175	2.102	1.953
GESAMT	29.795	31.237	20.380

¹ Einige dargestellte Beträge weichen aufgrund vorgenommener Änderungen der Rechnungslegungsmethode und Korrekturen von den in Vorjahren berichteten Werten ab (zu Einzelheiten siehe Konzernanhang, Änderung der Rechnungslegungsmethode/Korrekturen, S. 170 ff.).

² Weitere leistungsbezogene Pensionspläne bestehen in Italien, Frankreich und Mexiko.

Die Höhe der Versorgungsverpflichtungen wurde in Übereinstimmung mit IAS 19, Leistungen an Arbeitnehmer (überarbeitet 2011, IAS 19R), nach versicherungsmathematischen Methoden ermittelt. Die Anwendung von IAS 19R führte zu Änderungen mit Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des HUGO BOSS Konzerns, die im Kapitel „Änderung der Rechnungslegungsmethode/Korrekturen“ des Konzernanhangs weiter erläutert werden.

Unter Berücksichtigung des IAS 19(R) resultiert folgender Finanzierungsstatus der Pensionszusagen im Geschäftsjahr 2013:

(in TEUR)		
	2013	2012 ¹
Veränderung des Anwartschaftsbarwerts		
Anwartschaftsbarwert 1. Januar	100.374	82.118
Währungsdifferenzen	-1.241	156
Dienstzeitaufwand	5.804	5.143
Zinsaufwand	3.227	3.033
Neubewertungen		
Versicherungsmathematische Gewinne/Verluste aufgrund der Veränderung finanzieller Annahmen	-2.341	11.590
Erfahrungsbedingte Anpassungen	398	362
Pensionszahlungen	-3.361	-6.461
Beiträge der Teilnehmer des Plans	4.296	4.423
Nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand	0	0
Sonstige Veränderungen des Anwartschaftsbarwerts	135	10
Anwartschaftsbarwert 31. Dezember	107.291	100.374
Veränderung des Fondsvermögens		
Fondsvermögen zum Zeitwert 1. Januar	69.137	61.738
Währungsdifferenzen	-284	103
Saldierung mit Planvermögen	0	0
Zinserträge Fondsvermögen	2.254	2.806
Erträge Fondsvermögen (ohne Zinserträge)	-160	-1.490
Pensionszahlungen	-2.647	-5.753
Beiträge des Arbeitgebers	6.846	2.207
Beiträge der Teilnehmer des Plans	4.296	4.423
Asset Ceiling gem. IAS 19.58	-1.946	5.103
Sonstige Veränderungen des Fondsvermögens	0	0
Fondsvermögen zum Zeitwert 31. Dezember	77.496	69.137
Finanzierungsstatus der durch Planvermögen finanzierten Pensionen	29.795	31.237

¹ Einige dargestellte Beträge weichen aufgrund vorgenommener Änderungen der Rechnungslegungsmethode und Korrekturen von den in Vorjahren berichteten Werten ab (zu Einzelheiten siehe Konzernanhang, Änderung der Rechnungslegungsmethode/Korrekturen, S. 170 ff.).

Zum 31. Dezember 2013 sind 96.164 TEUR (2012: 88.816 TEUR) des Anwartschaftsbarwerts über Rückdeckungsversicherungen finanziert, 11.127 TEUR (2012: 11.558 TEUR) entfallen auf Pläne, die nicht über einen Fonds finanziert werden.

VERSICHERUNGSMATHEMATISCHE ANNAHMEN ZUR ERMITTLUNG DES BARWERTS DER PENSIONSVERPFLICHTUNGEN ZUM 31. DEZEMBER 2013

Folgende Prämissen wurden zugrunde gelegt:

Parameter	2013	2012
Rechnungszins		
Deutschland	3,50 %	3,50 %
Schweiz	2,20 %	2,00 %
Türkei	10,50 %	8,78 %
Rententrend		
Deutschland	1,75 %	1,75 %
Schweiz	0,00 %	0,00 %
Türkei	0,00 %	0,00 %
Gehaltssteigerungstrend		
Deutschland	2,50 %	2,50 %
Schweiz	4,00 %	4,00 %
Türkei	5,00 %	5,00 %

Die deutschen Pensionszusagen werden unter Berücksichtigung der biometrischen Rechnungsgrundlagen gemäß den Richttafeln 2005 G von Prof. Dr. Klaus Heubeck ermittelt. Für die Verpflichtungen der Schweizer Gesellschaften werden die Generationentafeln BVG 2010 verwendet. Die Pensionszusagen in der Türkei werden auf Basis der Sterbetafeln CSO 1980 ermittelt.

SENSITIVITÄTSANALYSE SIGNIFIKANTER VERSICHERUNGSMATHEMATISCHER ANNAHMEN

Im Zusammenhang mit den genannten leistungsorientierten Versorgungsplänen ist der HUGO BOSS Konzern speziellen Risiken ausgesetzt. Der Finanzierungsstatus der Pensionsverpflichtungen wird sowohl durch eine Veränderung des Anwartschaftsbarwerts als auch durch eine Veränderung des Zeitwerts des Fondsvermögens beeinflusst. Diese werden mithilfe versicherungsmathematischer Berechnungen ermittelt, denen Annahmen in Bezug auf Abzinsungssätze, künftige Rentensteigerungen, künftige Lohn- und Gehaltssteigerungen sowie Sterblichkeit zugrunde liegen. Zukünftige Abweichungen der tatsächlichen Bedingungen von den zugrundeliegenden Annahmen können zu einem Anstieg oder Rückgang des Anwartschaftsbarwerts oder des Zeitwerts des Fondsvermögens führen.

Außerdem können zukünftige Änderungen in den Rechnungslegungsstandards zur Bilanzierung von Pensionsverpflichtungen Auswirkungen auf die relevanten Positionen der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des HUGO BOSS Konzerns haben.

Eine Veränderung der signifikanten versicherungsmathematischen Parameter um die unten aufgeführten Variationen führt zu den in der folgenden Tabelle aufgeführten Effekten auf den Barwert der Pensionsverpflichtungen zum 31. Dezember 2013.

Bei der Durchführung der Sensitivitätsanalyse wurde jeder Parameter nur isoliert und nicht im Verbund mit weiteren Annahmen variiert, so dass Abhängigkeiten der Parameter untereinander ausgeschlossen sind. Zudem wurden lediglich Bandbreiten ausgewählt, von denen realistischerweise bis zur Erstellung des nächsten Konzernabschlusses des HUGO BOSS Konzerns ausgegangen werden könnte.

Parameter	Veränderung des Barwerts der Pensionsverpflichtungen
Rechnungszins	
31. Dezember 2013	
Erhöhung um 75 Basispunkte	-12.407
Abnahme um 75 Basispunkte	15.188
Rententrend	
31. Dezember 2013	
Erhöhung um 25 Basispunkte	1.980
Abnahme um 25 Basispunkte	-1.178
Gehaltssteigerungstrend	
31. Dezember 2013	
Erhöhung um 50 Basispunkte	1.675
Abnahme um 50 Basispunkte	-1.564
Lebenserwartung	
31. Dezember 2013	
Erhöhung um 10 Prozent	-1.349
Abnahme um 10 Prozent	1.199

ZUSAMMENSETZUNG DER PENSIONS-AUFWENDUNGEN DER PERIODE

Die Pensionsaufwendungen, die in der Konzern Gewinn- und Verlustrechnung erfasst werden, setzen sich zusammen aus dem Dienstzeitaufwand der Periode sowie dem Nettozinsaufwand. Zudem werden die Neubewertungseffekte aus der Veränderung finanzieller Annahmen und aus erfahrungsbedingten Anpassungen sowie Erträge auf das Fondsvermögen, die nicht in den Zinsaufwendungen und Zinserträgen enthalten sind, im sonstigen Ergebnis in der Konzerngesamtergebnisrechnung erfasst. Auch das Ergebnis aus dem Asset Ceiling gemäß IAS 19:58 wird im sonstigen Ergebnis erfasst.

(in TEUR)

	2013	2012 ¹
Dienstzeitaufwand der Periode	5.804	5.143
Nettozinsaufwand	973	227
In der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung erfasste Pensionsaufwendungen	6.777	5.370
Aufwand aus Fondsvermögen (ohne Zinseffekt aus Fondsvermögen)	160	1.490
Erfasste versicherungsmathematische Gewinne/(Verluste)	-1.943	11.952
Aufwand aus Asset Ceiling (ohne Zinseffekt aus Asset Ceiling)	1.695	-5.373
In der Konzerngesamtergebnisrechnung erfasste Neubewertungen	-88	8.070

¹ Einige dargestellte Beträge weichen aufgrund vorgenommener Änderungen der Rechnungslegungsmethode und Korrekturen von den in Vorjahren berichteten Werten ab (zu Einzelheiten siehe Konzernanhang, Änderung der Rechnungslegungsmethode/Korrekturen, S. 170 ff.).

Der Nettozinsaufwand berechnet sich durch Multiplikation der Nettopensionsverpflichtung mit dem Diskontierungssatz, der der Bewertung der Bruttopensionsverpflichtung (DBO) zugrunde liegt.

Die tatsächlichen Erträge aus dem Planvermögen betragen für das Geschäftsjahr 2013 2.094 TEUR (2012: 1.316 TEUR). Dies entspricht der Summe aus den in der Konzerngesamtergebnisrechnung erfassten Erträgen auf das Fondsvermögen und den im Nettozinsaufwand enthaltenen Zinserträgen auf das Fondsvermögen.

Für Zusagen aus einer Entgeltumwandlung fällt nur im Jahr der Umwandlung laufender Dienstzeitaufwand an. Eine weitere Arbeitsleistung führt nicht zu einer Erhöhung der zugesagten Leistungen.

Die Beiträge der Arbeitnehmer zu leistungsorientierten Plänen beliefen sich im Geschäftsjahr 2013 auf 4.296 TEUR (2012: 4.423 TEUR). Für das Geschäftsjahr 2014 rechnet der Konzern mit Beiträgen der Arbeitnehmer zu leistungsorientierten Pensionsplänen in Höhe von 3.589 TEUR (2013: 3.758 TEUR).

Für das Geschäftsjahr 2014 rechnet der Konzern mit Beiträgen des Arbeitgebers zum Fondsvermögen von 2.296 TEUR (2013: 2.276 TEUR).

DURATION

Die Duration der leistungsorientierten Pläne des HUGO BOSS Konzerns lag im Berichtsjahr bei:

	Duration in Jahren
Deutschland	18
Schweiz	17
Türkei	12

BEITRAGSORIENTIERTE PENSIONSPLÄNE

Die Arbeitgeberbeiträge zu beitragsorientierten Pensionsplänen betragen im abgelaufenen Geschäftsjahr insgesamt 17.093 TEUR (2012: 14.337 TEUR) und werden als Personalaufwand in der Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesen. Wesentliche beitragsorientierte Pläne bestehen im HUGO BOSS Konzern in Deutschland, den USA, den Beneluxstaaten, Skandinavien und Hongkong. Signifikante Bestandteile der in der Gewinn- und Verlustrechnung erfassten Beiträge sind die Beiträge zur gesetzlichen Rentenversicherung sowie der Arbeitgeberbeitrag zur Firmendirektversicherung in Deutschland.

ALTERSTEILZEITVERPFLICHTUNGEN

In Deutschland bestehen zudem Verpflichtungen aus in der Vergangenheit geschlossenen Altersteilzeitverträgen. Anspruch auf Altersteilzeit haben alle Beschäftigten, die das 57. Lebensjahr vollendet haben und mindestens 5 Jahre ohne Unterbrechung bei HUGO BOSS angestellt waren.

26| FINANZVERBINDLICHKEITEN

Unter den Finanzverbindlichkeiten werden alle verzinslichen und unverzinslichen Verpflichtungen ausgewiesen, die zum jeweiligen Bilanzstichtag bestanden. Sie setzen sich wie folgt zusammen:

(in TEUR)

	2013	2012
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	164.768	63.265
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	14.653	332.177
GESAMT	179.421	395.442

(in TEUR)

	2013	Davon Rest- laufzeit unter einem Jahr	2012	Davon Rest- laufzeit unter einem Jahr
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	176.250	13.889	385.054	325.071
Sonstige Finanzverbindlichkeiten	3.171	764	10.388	7.105
GESAMT	179.421	14.653	395.442	332.176

In den sonstigen Finanzverbindlichkeiten sind negative Marktwerte aus derivativen Finanzinstrumenten in Höhe von 3.051 TEUR (2012: 10.208 TEUR) enthalten. Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasingverträgen waren wie im Vorjahr nicht vorhanden.

Die nachfolgenden Tabellen enthalten die Laufzeiten und Konditionen der Finanzverbindlichkeiten:

VERBINDLICHKEITEN GEGENÜBER KREDITINSTITUTEN

Restlaufzeit	2013		2012	
	Gewogener Durchschnitts- zinssatz	Buchwert in TEUR	Gewogener Durchschnitts- zinssatz	Buchwert in TEUR
Bis zu 1 Jahr	3,84%	13.889	0,89%	325.071
1 bis 5 Jahre	1,45%	135.861	1,53%	29.228
Mehr als 5 Jahre	3,54%	26.500	3,41%	30.755

Durch die Refinanzierung der syndizierten Kreditlinie im Geschäftsjahr 2013 ist der wesentliche Teil der Finanzverbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten im Gegensatz zum Vorjahr als langfristige ausgewiesen.

SONSTIGE FINANZVERBINDLICHKEITEN

	2013		2012	
	Gewogener Durchschnittszinssatz	Buchwert in TEUR	Gewogener Durchschnittszinssatz	Buchwert in TEUR
Restlaufzeit				
Bis zu 1 Jahr	4,16%	764	3,37%	7.105
1 bis 5 Jahre	5,10%	1.722	5,11%	2.138
Mehr als 5 Jahre	5,48%	685	5,58%	1.145

Im Gegensatz zum Vorjahr ist der Anteil der unverzinslichen Finanzverbindlichkeiten nochmals deutlich gesunken. Sie bestehen zum Bilanzstichtag im Wesentlichen aus Zinsderivaten mit negativen Marktwerten.

In der nachfolgenden Tabelle sind die vertraglich vereinbarten undiskontierten Zahlungsströme der originären finanziellen Verbindlichkeiten sowie der derivativen Finanzinstrumente mit negativen beizulegenden Zeitwerten dargestellt:

(in TEUR)

2013	Erwartete Zahlungsflüsse				
	Buchwert	Summe Cashflows	< 1 Jahr	1 – 5 Jahre	> 5 Jahre
Originäre finanzielle Verbindlichkeiten					
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	176.250	195.312	24.578	140.667	30.067
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasingverträgen	0	0	0	0	0
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten					
Derivate ohne Hedge-Beziehung	3.051	3.170	765	1.636	769
Derivate mit Hedge-Beziehung	0	0	0	0	0
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	120	120	0	120	0
GESAMT	179.421	198.602	25.343	142.423	30.836

2012

Originäre finanzielle Verbindlichkeiten					
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	385.054	397.873	343.246	19.770	34.857
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasingverträgen	0	0	0	0	0
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten					
Derivate ohne Hedge-Beziehung	5.513	5.638	2.411	1.982	1.246
Derivate mit Hedge-Beziehung	4.695	4.696	4.696	0	0
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	180	180	0	180	0
GESAMT	395.442	408.387	350.353	21.931	36.103

27| SONSTIGE SCHULDEN

(in TEUR)

	2013			2012		
		Davon kurzfristig	Davon langfristig		Davon kurzfristig	Davon langfristig
Sonstige Schulden	112.889	81.922	30.967	107.301	93.303	13.998
Davon aus Steuern	29.063	29.063	0	27.277	27.277	0
Davon im Rahmen der sozialen Sicherheit	5.688	5.749	-61	5.586	5.586	0

Die sonstigen Schulden enthalten neben den Umsatzsteuerschulden und den Schulden im Rahmen der sozialen Sicherheit im Wesentlichen abgegrenzte Schulden aus Mietverpflichtungen für den konzerneigenen Einzelhandel sowie für Überstunden und Urlaubsansprüche.

28| VERBINDLICHKEITEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN

(in TEUR)

	2013	2012
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	235.286	227.575

In den Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sind erhaltene Anzahlungen in Höhe von 4.964 TEUR (2012: 3.965 TEUR) enthalten.

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen haben Restlaufzeiten von bis zu einem Jahr.

29| ZUSÄTZLICHE ANGABEN ZU FINANZINSTRUMENTEN

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

BUCHWERTE UND BEIZULEGENDE ZEITWERTE NACH KLASSEN VON FINANZINSTRUMENTEN

(in TEUR)

	Bewertungs- kategorie nach IAS 39	2013		2012	
		Buchwert	Beizulegender Zeitwert	Buchwert	Beizulegender Zeitwert
Aktiva					
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	LaR	119.242	119.242	254.606	254.606
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	LaR	226.204	226.204	214.899	214.899
Sonstige finanzielle Vermögenswerte		40.698	40.698	41.201	41.201
Davon:					
Available for Sale	AfS	13	13	1.002	1.002
Derivate ohne Hedge-Beziehung	FAHfT	5.026	5.026	7.846	7.846
Derivate mit Hedge-Beziehung	n. a.	1.252	1.252	0	0
Übrige finanzielle Vermögenswerte	LaR	34.407	34.407	32.353	32.353
Passiva					
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	FLAC	176.250	179.492	385.054	389.238
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	235.286	235.286	227.575	227.575
Sonstige Finanzverbindlichkeiten		3.171	3.171	10.388	10.388
Davon:					
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasingverträgen	n. a.	0	0	0	0
Derivate ohne Hedge-Beziehung	FLHfT	3.051	3.051	5.513	5.513
Derivate mit Hedge-Beziehung	n. a.	0	0	4.695	4.695
Übrige finanzielle Verbindlichkeiten	FLAC	120	120	180	180
Summe pro Bewertungskategorie nach IAS 39:					
Loans and Receivables	LaR	379.853	379.853	501.858	501.858
Financial Assets Held for Trading	FAHfT	5.026	5.026	7.846	7.846
Financial Liabilities Measured at Amortised Cost	FLAC	411.656	414.898	612.809	616.993
Financial Liabilities Held for Trading	FLHfT	3.051	3.051	5.513	5.513

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

Der Konzern schließt derivative Finanzinstrumente mit verschiedenen Parteien ab, mehrheitlich mit Finanzinstituten mit sehr guter bis 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 zum Beispiel die Bonität der Geschäftspartner, Devisen-Kassa- und Termin-Kurse, Zinsstrukturkurven und Forward-Sätze der zugrunde liegenden Basiswerte.

Zum 31. Dezember 2013 versteht sich die zum Marktwert bewertete Derivatposition (Mark-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 31. Dezember 2013 sind wie im Vorjahr alle zum beizulegenden Zeitwert bewerteten Finanzinstrumente der Kategorien FAHfT, FLHfT sowie die Derivate mit Hedge-Beziehungen 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. Sie waren den Kategorien FAHfT, FLHfT sowie den Derivaten mit Hedge-Beziehung zuzuordnen. Die Vermögenswerte beliefen sich auf 6.278 TEUR, die Verbindlichkeiten auf 3.051 TEUR. Bei Finanzinstrumenten, die zu fortgeführten Anschaffungskosten in der Bilanz geführt werden, ist die Ermittlung der beizulegenden Zeitwerte ebenfalls über das Verfahren der Stufe 2 erfolgt.

ABSICHERUNG VON ZINSRISIKEN

Zur Absicherung gegen Zinsrisiken setzt der HUGO BOSS Konzern teilweise Zinssicherungsgeschäfte zur Reduzierung des Risikos ein. Zum Bilanzstichtag waren 111.495 TEUR (2012: 312.039 TEUR) variabel verzinsten Finanzverbindlichkeiten abgesichert. Davon waren 100.000 TEUR (2012: 300.000 TEUR) in eine wirksame Sicherungsbeziehung eingebunden. Die Veränderung der unrealisierten Gewinne/Verluste aus der Marktbewertung von Sicherungsgeschäften im sonstigen Gesamtergebnis belief sich auf einen Ertrag von 4.460 TEUR (2012: 7.860 TEUR).

NETTOERGEBNIS NACH BEWERTUNGSKATEGORIEN

(in TEUR)

	Aus Zinsen	Aus Fair Value-Änderungen	Aus Währungs-umrechnung	Aus Wert-berichtigungen	Aus Abgang	2013	2012
Derivatives (FAHfT und FLHfT)	0	5.828	0	0	5.908	11.736	11.793
Loans and Receivables (LaR)	1.995	0	-13.263	-1.606	0	-12.874	-2.120
Financial Liabilities Measured at Amortised Cost (FLAC)	-11.144	0	-5.764	0	0	-16.908	-24.024

Die Zinsen aus Finanzinstrumenten werden im Zinsergebnis ausgewiesen (siehe dazu Erläuterungen zur Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung, Textziffer 6).

Die der Bewertungskategorie Loans and Receivables zuzuordnenden Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen werden in den Vertriebsaufwendungen ausgewiesen.

Kursgewinne und -verluste aus der Umrechnung von Fremdwährungsforderungen und -verbindlichkeiten sowie Fair-Value-Änderungen und Effekte aus Abgängen von Kurssicherungsgeschäften werden im sonstigen Finanzergebnis ausgewiesen.

Die Effekte aus der Fair-Value-Änderung der Kaufoptionen zur Absicherung der SAR-Rückstellungen werden im Personalaufwand beziehungsweise im sonstigen Finanzergebnis erfasst (siehe auch Textziffer 37, Aktienbasierte Vergütung).

30| SALDIERUNG VON FINANZINSTRUMENTEN

(in TEUR)

	angesetzte Bruttobe- träge Aktiva	saldierte Brutto- beträge Passiva	ausge- wiesene Netto- beträge Aktiva in der Bilanz	nicht in der Bilanz saldierte Passiva	nicht in der Bilanz saldierte erhaltene Barsicher- heiten	Netto- beträge
2013						
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	119.242	0	119.242	0	0	119.242
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	239.006	-12.802	226.204	0	0	226.204
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	40.698	0	40.698	-126	0	40.572
Available-for-sale	13	0	13	0	0	13
Davon Derivate	6.278	0	6.278	-126	0	6.152
Davon übrige finanzielle Vermögenswerte	34.407	0	34.407	0	0	34.407
GESAMT	398.933	-12.802	386.131	-126	0	386.005
2012						
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	254.606	0	254.606	0	0	254.606
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	232.043	-17.144	214.899	0	0	214.899
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	41.201	0	41.201	-335	0	40.866
Available-for-sale	1.002	0	1.002	0	0	1.002
Davon Derivate	7.846	0	7.846	-335	0	7.511
Davon übrige finanzielle Vermögenswerte	32.353	0	32.353	0	0	32.353
GESAMT	526.848	-17.144	509.704	-335	0	509.369

(in TEUR)

	angesetzte Brutto- beträge Passiva	saldierte Brutto- beträge Aktiva	ausge- wiesene Netto- beträge Passiva in der Bilanz	nicht in der Bilanz saldierte Aktiva	nicht in der Bilanz saldierte erhaltene Barsicher- heiten	Netto- beträge
2013						
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	176.250	0	176.250	0	0	176.250
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	241.898	-6.612	235.286	0	0	235.286
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	3.171	0	3.171	-126	0	3.045
Davon Derivate	3.051	0	3.051	-126	0	2.925
Davon übrige finanzielle Verbindlichkeiten	120	0	120	0	0	120
GESAMT	421.319	-6.612	414.707	-126	0	414.581
2012						
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	385.054	0	385.054	0	0	385.054
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	232.437	-4.862	227.575	0	0	227.575
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	10.388	0	10.388	-335	0	10.053
Davon Derivate	10.208	0	10.208	-335	0	9.873
Davon übrige finanzielle Verbindlichkeiten	180	0	180	0	0	180
GESAMT	627.879	-4.862	623.017	-335	0	622.682

Die in den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen saldierten Passiva in Höhe von 12.802 TEUR (2012: 17.144 TEUR) stellen zum Bilanzstichtag offene Gutschriften an Kunden dar. Die saldierten Aktiva innerhalb der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sind Forderungen in Form von Gutschriften des HUGO BOSS Konzerns an Lieferanten. Sie betragen 6.612 TEUR (2012: 4.862 TEUR).

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

SONSTIGE ERLÄUTERUNGEN

31| HAFTUNGSVERHÄLTNISSE

Zum Bilanzstichtag bestanden wie im Vorjahr keine Eventualverbindlichkeiten (2012: 0 TEUR).

32| SONSTIGE FINANZIELLE VERPFLICHTUNGEN

OPERATING LEASING

Es wurden in erheblichem Umfang Mietverträge abgeschlossen, die nach ihrem wirtschaftlichen Gehalt als Operating-Leasing-Verträge zu qualifizieren sind, so dass der Leasinggegenstand dem Leasinggeber zuzurechnen ist.

Unter Operating Leasing fallen insbesondere auch Mietvereinbarungen über Immobilien für die vom Konzern betriebenen Einzelhandelsgeschäfte, für Lagerflächen sowie für die von Konzerngesellschaften genutzten Büroflächen, die zum überwiegenden Teil auf Mindestleasingzahlungen basieren. Daneben bestehen Mietverhältnisse, die Vereinbarungen über bedingte (insbesondere umsatzabhängige) Mietzahlungen enthalten.

Im Geschäftsjahr 2013 wurden für Operating-Leasing-Verhältnisse Mietaufwendungen in Höhe von 260.463 TEUR (2012: 178.613 TEUR) berücksichtigt. Der bedingte Mietaufwand betrug 104.220 TEUR (2012: 50.143 TEUR).

Aus den Operating-Leasing-Verträgen werden in den Folgeperioden folgende Mindestleasingzahlungen fällig:

(in TEUR)				
2013	Fällig 2014	Fällig 2015 – 2018	Fällig nach 2018	GESAMT
Summe der künftigen Miet- und Leasingzahlungen (Operating Lease)	188.973	588.737	373.573	1.151.283
Sonstige Verpflichtungen	1.526	2.824	522	4.872
GESAMT	190.499	591.561	374.095	1.156.155
2012	Fällig 2013	Fällig 2014 – 2017	Fällig nach 2017	GESAMT
Summe der künftigen Miet- und Leasingzahlungen (Operating Lease)	140.716	425.110	240.844	806.670
Sonstige Verpflichtungen	11.987	1.737	615	14.339
GESAMT	152.703	426.847	241.459	821.009

Die Position „Sonstige Verpflichtungen“ enthält hierbei sonstige Dienstleistungs- und Wartungsverträge.

Aus Untermietverhältnissen hat der Konzern im Geschäftsjahr 2013 Einnahmen in Höhe von 282 TEUR (2012: 481 TEUR) erzielt. Die Summe der künftigen Mindestleasingzahlungen aus Untermietverhältnissen zum Abschlussstichtag 31. Dezember 2013, deren Erhalt aufgrund unkündbarer Mietverhältnisse erwartet wird, beträgt 1.871 TEUR (2012: 1.552 TEUR).

FINANZIERUNGSLEASING

In den Sachanlagen sind im Geschäftsjahr 2013 wie im Vorjahr keine Grundstücke enthalten, die dem wirtschaftlichen Eigentum des Konzerns gemäß IAS 17 zugerechnet werden. Betriebs- und Geschäftsausstattung war ebenfalls nicht enthalten (2012: 0 TEUR).

SONSTIGE FINANZIELLE VERPFLICHTUNGEN

Der HUGO BOSS Konzern ist Werbe- und Sponsoringverträge eingegangen, aus denen sich sonstige finanzielle Verpflichtungen ergeben. In den Folgejahren resultieren daraus folgende Zahlungen:

(in TEUR)

2013	Fällig 2014	Fällig 2015 – 2018	Fällig nach 2018	GESAMT
Werbe- und Sponsoringverträge	10.734	15.477	0	26.211
GESAMT	10.734	15.477	0	26.211

2012	Fällig 2013	Fällig 2014 – 2017	Fällig nach 2017	GESAMT
Werbe- und Sponsoringverträge	12.565	8.830	0	21.395
GESAMT	12.565	8.830	0	21.395

Darüber hinaus bestehen Bestellobligos für Investitionen in Höhe von 2.188 TEUR (2012: 76.656 TEUR). Dabei entfallen auf das Sachanlagevermögen 699 TEUR (2012: 73.500 TEUR) sowie auf immaterielle Vermögenswerte 1.419 TEUR (2012: 3.156 TEUR). Die Verpflichtungen zum 31. Dezember 2013 sind innerhalb eines Jahres fällig. Zum 31. Dezember 2012 waren die Bestellobligos in den Geschäftsjahren 2013 und 2014 fällig und enthielten im Wesentlichen die Verpflichtungen der zum 30. Juni 2013 entkonsolidierten Distributionszentrum Vermietungsgesellschaft mbH & Co. Objekt HUGO BOSS Filderstadt KG. Darüber hinaus bestehen keine finanziellen Verpflichtungen.

33| SICHERUNGSPOLITIK UND FINANZDERIVATE

Die nachfolgende Aufstellung zeigt die Nominalbeträge und die beizulegenden Zeitwerte der derivativen Finanzinstrumente:

(in TEUR)

	2013		2012	
	Nominal- werte	Beizulegende Zeitwerte	Nominal- werte	Beizulegende Zeitwerte
Aktiva				
Währungssicherungsgeschäfte	91.716	5.026	76.768	4.926
Zinssicherungsgeschäfte	100.000	1.252	0	0
Kaufoption (SAR-Hedge)	0	0	2.550	2.920
Passiva				
Währungssicherungsgeschäfte	-19.505	-185	-31.606	-1.789
Zinssicherungsgeschäfte	-11.495	-2.866	-312.039	-8.419
Kaufoption (SAR-Hedge)	0	0	0	0
GESAMT	160.717	3.227	-264.326	-2.362

Die angegebenen Nominalwerte stellen den abgesicherten Betrag des jeweiligen Grundgeschäfts dar. Die beizulegenden Zeitwerte der derivativen Finanzinstrumente sind als sonstige finanzielle Vermögenswerte aktiviert beziehungsweise als sonstige finanzielle Verbindlichkeiten passiviert. Sie entsprechen nicht notwendigerweise den Beträgen, die zukünftig unter aktuellen Marktbedingungen erzielt werden.

Daneben sind in den finanziellen Vermögenswerten beizulegende Zeitwerte aus den Kaufoptionen zur Absicherung des Stock Appreciation Rights Program mit einem beizulegenden Zeitwert von 0 TEUR (2012: 2.920 TEUR) enthalten.

In den dargestellten beizulegenden Zeitwerten aus derivativen Finanzinstrumenten resultiert ein Teilbetrag in Höhe von 1.975 TEUR (2012: 2.333 TEUR) aus finanziellen Vermögenswerten und Schulden, die als zu Handelszwecken gehalten klassifiziert werden.

Zum 31. Dezember 2013 werden nach Abzug latenter Steuern positive Effekte aus der Bewertung zum beizulegenden Zeitwert von Zinssicherungsgeschäften in Höhe von 939 TEUR (2012: –3.552 TEUR) im sonstigen Ergebnis abgegrenzt. Von den im sonstigen Ergebnis abgegrenzten Beträgen wurden im Geschäftsjahr 2013 nach Steuer Aufwendungen in Höhe von –3.873 TEUR aus Zinssicherungsgeschäften in die Gewinn- und Verlustrechnung umgebucht (2012: Aufwendungen von –9.376 TEUR). Sie teilen sich in einen Zinsaufwand von –5.164 TEUR (2012: –12.501 TEUR) und einen Ertrag aus latenten Steuern von 1.291 TEUR (2012: 3.125 TEUR) auf. Die Fair-Value-Änderungen lagen bei 588 TEUR (Vorjahr: –1.517 TEUR). Im Geschäftsjahr 2013 wurden wie im Vorjahr keine Effekte aus Währungssicherungsgeschäften vom Eigenkapital ins Periodenergebnis umgegliedert.

Als international operierender Konzern ist HUGO BOSS im Rahmen der operativen Geschäftstätigkeit Risiken aus der Änderung der Wechselkurse und Zinssätze ausgesetzt. Zur Reduzierung solcher Risiken werden derivative Finanzinstrumente eingesetzt. Es werden ausschließlich marktgängige Instrumente mit ausreichender Marktliquidität genutzt. Der Einsatz derivativer Finanzinstrumente unterliegt bei HUGO BOSS internen Richtlinien und Kontrollmechanismen.

Im Rahmen der Nutzung derivativer Finanzinstrumente ist der HUGO BOSS Konzern dem Risiko des Ausfalls der jeweiligen Kontrahenten ausgesetzt. Diesem Risiko wird dadurch begegnet, dass Abschlüsse ausschließlich mit Kreditinstituten sehr guter bis guter Bonität getätigt werden.

WÄHRUNGSRISENEN

Die gemäß IFRS 7 erforderlichen Angaben zu den Währungsrisiken sowie eine entsprechende Sensitivitätsanalyse sind im Lagebericht im Kapitel „Risikobericht“ ausführlich dargestellt. Wie bereits im Vorjahr basiert die Ermittlung des Währungsrisikos auf dem bereits bilanzierten Fremdwährungsexposure, da die Hedging-Strategie weiterhin auf eine Begrenzung der bilanziellen Risiken abzielt.

ZINSRISENEN

Die gemäß IFRS 7 erforderlichen Angaben zu den Zinsrisiken sowie eine entsprechende Sensitivitätsanalyse sind im Lagebericht im Kapitel „Risikobericht“ ausführlich dargestellt.

34| ERLÄUTERUNGEN ZUR KAPITALFLUSSRECHNUNG

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

Aus der Entwicklung der einzelnen Cashflows ergibt sich nach Berücksichtigung der Wechselkursbedingten Effekte die Veränderung des Finanzmittelfonds im Konzern.

Der in der Kapitalflussrechnung betrachtete Finanzmittelfonds umfasst alle in der Bilanz ausgewiesenen Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, das heißt, er beinhaltet neben den flüssigen Mitteln im engeren Sinne, also Schecks, Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten, auch kurzfristige Geldanlagen, die jederzeit in Zahlungsmittelbeträge umgewandelt werden können und nur unwesentlichen Wertschwankungen unterliegen. Die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente sind mit den fortgeführten Anschaffungskosten bewertet.

Nicht zahlungswirksame Aufwendungen und Erträge betreffen insbesondere unrealisierte Fremdwährungsgewinne und -verluste, ergebniswirksame Änderungen des Fair Values von derivativen Finanzinstrumenten sowie sonstige nicht zahlungswirksame Veränderungen der Finanzschulden.

35| SEGMENTBERICHTERSTATTUNG

Der Vorstand der HUGO BOSS AG führt das Unternehmen nach Regionen. Die HUGO BOSS Landesgesellschaften sind für den Vertrieb sämtlicher HUGO BOSS Produkte, die nicht als Lizenzprodukte von Dritten vertrieben werden, im jeweiligen regionalen Verantwortungsbereich zuständig. Die Geschäftsführer der Landesgesellschaften sind den jeweils zuständigen Regionaldirektoren unterstellt, die an den Vorstand der HUGO BOSS AG berichten. Diese Organisationsstruktur dient der direkten Umsetzung der Konzernziele unter Berücksichtigung der besonderen Marktgegebenheiten.

Die operativen Segmente gliedern sich demnach in die drei Regionen Europa, Amerika und Asien/Pazifik, ergänzt um die Lizenzsparte. Den Regionen werden die entsprechenden Vertriebsgesellschaften des HUGO BOSS Konzerns zugeordnet, während über die Lizenzsparte das gesamte Lizenzgeschäft mit Dritten von HUGO BOSS abgegrenzt wird.

Der Hauptentscheidungsträger des HUGO BOSS Konzerns ist definiert als der Vorstand der HUGO BOSS AG.

Die Steuerung der regionalen Geschäftseinheiten orientiert sich am Wertschöpfungsbeitrag auf Konzernebene.

Die wichtigste Ergebnisgröße für die Steuerung und Ressourcenallokation durch den Vorstand ist das um Sondereffekte bereinigte EBITDA. Das Segmentergebnis ist somit definiert als EBITDA vor Sondereffekten der Vertriebsseinheiten zuzüglich der Rohertragsmarge der Beschaffungseinheiten sowie der gruppeninternen Lizenzumsätze.

Die Konzernfinanzierung (einschließlich Zinserträgen und -aufwendungen) sowie die Ertragsteuern werden konzerneinheitlich gesteuert und nicht den einzelnen Geschäftssegmenten zugeordnet.

Das Management der operativen Bestandsgrößen Vorräte und Forderungen aus Lieferungen und Leistungen liegt in der Verantwortung der Vertriebsregionen. Diese Posten werden regelmäßig dem Vorstand zur Verfügung gestellt. Die Segmentvermögensgegenstände enthalten somit lediglich die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie die Vorräte.

Verbindlichkeitenpositionen sind nicht Teil der internen Managementberichterstattung. Die Angabe von Segment-schulden entfällt somit.

Die in den Segmentinformationen angewendeten Bilanzierungsregeln stimmen mit denen des HUGO BOSS Konzerns, wie in den Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden beschrieben, überein.

Der Vorstand überprüft regelmäßig bestimmte andere in der Gesamtergebnisrechnung erfasste Effekte, dazu gehören insbesondere Abschreibungen und Wertminderungen.

Ebenfalls werden die Investitionsausgaben regelmäßig an den Vorstand im Rahmen des internen Berichtswesens gemeldet und sind somit Bestandteil der Segmentberichterstattung.

Sämtliche nicht direkt den Vertriebsregionen oder dem Lizenzsegment zuordenbaren Aufwendungen sowie Vermögensgegenstände werden in den nachfolgenden Überleitungsrechnungen unter Corporate Units/Konsolidierung ausgewiesen. In der Corporate Unit werden alle unternehmensweiten Zentralfunktionen zusammengefasst. Die Bündelung der verbleibenden Aufwendungen der Beschaffungs-, Produktions-, Forschungs- und Entwicklungseinheiten stellt ein operatives Cost Center dar. Den Corporate Units werden keine operativen Erträge zugeordnet.

(in TEUR)

	Europa ²	Amerika	Asien/Pazifik	Lizenzen	Gesamt berichtspflichtige Segmente
2013					
Gesamtumsatz	1.457.389	570.104	346.777	57.863	2.432.133
Segmentergebnis	498.049	152.013	117.291	49.301	816.654
in % des Umsatzes	34,2	26,7	33,8	85,2	33,6
Segmentvermögen	209.729	143.200	79.360	17.623	449.912
Investitionen	53.013	39.110	33.603	1	125.727
Wertminderungen	-9.125	-2.661	-2.095	0	-13.881
Davon Sachanlagevermögen	-8.188	-2.661	-2.043	0	-12.892
Davon immaterielle Vermögenswerte	-937	0	-52	0	-989
Abschreibungen	-27.862	-17.687	-16.709	0	-62.258
SAR-Aufwendungen und Hedging	0	0	0	0	0
2012					
Gesamtumsatz	1.377.934	558.725	352.683	56.512	2.345.854
Segmentergebnis¹	475.034	140.357	118.807	50.402	784.600
in % des Umsatzes ¹	34,5	25,1	33,7	89,2	33,4
Segmentvermögen ¹	182.434	169.279	72.158	17.764	441.635
Investitionen	43.743	28.511	25.769	8	98.031
Wertminderungen	-5.111	-1.684	-1.523	0	-8.318
Davon Sachanlagevermögen	-3.890	-1.420	-1.336	0	-6.646
Davon immaterielle Vermögenswerte	-1.221	-264	-187	0	-1.672
Abschreibungen	-24.507	-13.501	-15.017	0	-53.025
SAR-Aufwendungen und Hedging	0	0	0	0	0

¹ Einige dargestellte Beträge weichen aufgrund vorgenommener Änderungen der Rechnungslegungsmethode und Korrekturen von den in Vorjahren berichteten Werten ab (zu Einzelheiten siehe Konzernanhang, Änderung der Rechnungslegungsmethode/Korrekturen, S. 170 ff.).

² Inkl. Naher Osten/Afrika.

ÜBERLEITUNGSRECHNUNGEN

UMSATZ

(in TEUR)

	2013	2012
Umsatz – berichtspflichtige Segmente	2.432.133	2.345.854
Corporate Units	0	0
Konsolidierung	0	0
GESAMT	2.432.133	2.345.854

ERGEBNIS DER BETRIEBLICHEN GESCHÄFTSTÄTIGKEIT

(in TEUR)

	2013	2012 ¹
Segmentergebnis – berichtspflichtige Segmente	816.654	784.600
Abschreibungen – berichtspflichtige Segmente	–62.258	–53.025
Wertminderungen – berichtspflichtige Segmente	–13.881	–8.318
Sondereffekte – berichtspflichtige Segmente	–3.010	–157
Ergebnis der betrieblichen Geschäftstätigkeit – berichtspflichtige Segmente	737.505	723.100
Corporate Units	–287.047	–301.555
Konsolidierung	5.695	10.494
Ergebnis der betrieblichen Geschäftstätigkeit HUGO BOSS Konzern	456.153	432.039
Zinsergebnis	–14.428	–18.021
Übrige Finanzpositionen	–8.259	–5.826
Ergebnis vor Ertragsteuern HUGO BOSS Konzern	433.466	408.192

¹ Einige dargestellte Beträge weichen aufgrund vorgenommener Änderungen der Rechnungslegungsmethode und Korrekturen von den in Vorjahren berichteten Werten ab (zu Einzelheiten siehe Konzernanhang, Änderung der Rechnungslegungsmethode/Korrekturen, S. 170 ff.).

INVESTITIONEN

(in TEUR)

	2013	2012
Investitionen – berichtspflichtige Segmente	125.727	98.031
Corporate Units	59.577	67.771
Konsolidierung	0	0
GESAMT	185.304	165.802

ABSCHREIBUNGEN

(in TEUR)

	2013	2012
Abschreibungen – berichtspflichtige Segmente	62.258	53.025
Corporate Units	31.371	28.344
Konsolidierung	0	0
GESAMT	93.629	81.369

WERTMINDERUNGEN/WERTAUFHOLUNGEN

(in TEUR)

	2013	2012
Wertminderungen – berichtspflichtige Segmente	13.881	8.318
Corporate Units	-2.248	2.249
Konsolidierung	0	0
GESAMT	11.633	10.567

SAR-AUFWENDUNGEN UND HEDGING

(in TEUR)

	2013	2012
SAR-Aufwendungen und Hedging – berichtspflichtige Segmente	0	0
Corporate Units	-295	-86
Konsolidierung	0	0
GESAMT	-295	-86

SEGMENTVERMÖGEN

(in TEUR)

	2013	2012 ¹
Segmentvermögen – berichtspflichtige Segmente	449.912	441.635
Corporate Units	217.129	194.424
Konsolidierung	0	0
Kurzfristige Ertragsteuerforderungen	10.781	10.891
Kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	23.323	26.541
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	69.402	61.347
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	119.242	254.606
Kurzfristige Vermögenswerte HUGO BOSS Konzern	889.789	989.444
Langfristige Vermögenswerte	611.545	587.726
Aktiva, gesamt HUGO BOSS Konzern	1.501.334	1.577.170

¹ Einige dargestellte Beträge weichen aufgrund vorgenommener Änderungen der Rechnungslegungsmethode und Korrekturen von den in Vorjahren berichteten Werten ab (zu Einzelheiten siehe Konzernanhang, Änderung der Rechnungslegungsmethode/Korrekturen, S. 170 ff.).

GEOGRAFISCHE INFORMATIONEN

(in TEUR)

	Umsatzerlöse mit Dritten		Langfristige Vermögenswerte	
	2013	2012	2013	2012
Deutschland	416.541	400.676	177.813	201.539
Andere europäische Märkte	1.039.163	976.293	172.910	164.405
USA	447.504	433.582	54.191	40.221
Andere Märkte Nord- und Lateinamerika	123.162	125.190	14.527	16.795
China	211.761	211.365	38.823	38.080
Andere asiatische Märkte	136.139	142.236	40.180	29.201
Lizenzen	57.863	56.512	15.046	15.065
GESAMT	2.432.133	2.345.854	513.490	505.306

Mit dem größten Kunden des Konzerns wurden im Geschäftsjahr 2013 4 % (Vorjahr: 4 %) der konsolidierten Nettoumsatzerlöse erzielt. Sie entfielen auf die Region Amerika. Die Anteile der zweit- und drittgrößten Kunden beliefen sich auf 3 % (Vorjahr: 3 %) und 2 % (Vorjahr: 2 %) und betreffen die Region Europa sowie das Segment Lizenzen.

36 | ANGABE ÜBER BEZIEHUNGEN UND TRANSAKTIONEN MIT NAHESTEHENDEN UNTERNEHMEN UND PERSONEN

Als nahestehend werden alle Unternehmen und Personen betrachtet, die die Voraussetzungen von IAS 24.9 erfüllen.

Im Berichtszeitraum vom 1. Januar bis 31. Dezember 2013 sind folgende berichtspflichtige Geschäfte mit nahestehenden Personen und Unternehmen getätigt worden:

MUTTERUNTERNEHMEN

Im Geschäftsjahr 2010 haben die HUGO BOSS AG und die Red & Black Holding GmbH, Oberursel (Taunus), als direktes Mutterunternehmen der HUGO BOSS AG, einen Dienstleistungsvertrag abgeschlossen. Dieser Dienstleistungsvertrag beinhaltet die Erstellung der Quartals- und Jahresabschlüsse sowie des Konzernabschlusses der Red & Black Holding GmbH, Oberursel (Taunus). Hierfür erhält die HUGO BOSS AG eine angemessene und marktübliche Jahresvergütung in Höhe von 50 TEUR (2012: 50 TEUR). Mit Wirkung zum 1. Juli 2013 wurde die Red & Black Holding GmbH, Oberursel (Taunus), auf die Red & Black Lux S.à.r.l., Luxemburg, verschmolzen. Zum 31. Dezember 2013 hatte der Konzern aus dieser Geschäftsbeziehung eine Forderung in Höhe von 50 TEUR (31. Dezember 2012: 50 TEUR).

Mit der Permira Holdings Limited, Guernsey, als oberstem Mutterunternehmen des HUGO BOSS Konzerns, beziehungsweise mit Gesellschaften, die mit diesem Unternehmen verbunden sind, wurden im Zeitraum vom 1. Januar bis 31. Dezember 2013 Rechtsgeschäfte in Form von Warenlieferungen in Höhe von 0 TEUR (2012: 0 TEUR) getätigt. Aus diesen Geschäftsbeziehungen bestehen zum 31. Dezember 2013 keine offenen Posten.

NICHT KONSOLIDIERTE TOCHTERUNTERNEHMEN

Im Geschäftsjahr 2013 erfolgten keine Transaktionen mit der HUGO BOSS Finland OY als nicht konsolidiertem Tochterunternehmen. Im Vorjahr wurden mit dem damals nicht konsolidierten Tochterunternehmen HUGO BOSS RUS LLC Umsätze aus Lieferungsbeziehungen in Höhe von 486 TEUR erzielt, die zum 31. Dezember 2012 offene Forderungen in gleicher Höhe darstellten. Die Gesellschaft wird seit dem Geschäftsjahr 2013 in den Konsolidierungskreis einbezogen.

ASSOZIIERTE UNTERNEHMEN

Zwischen der Distributionszentrum Vermietungsgesellschaft mbH & Co. Objekt HUGO BOSS Filderstadt KG und der HUGO BOSS AG besteht ein Baubetreuungsvertrag. Dieser umfasst die Vorbereitung, Durchführung und Überwachung des Bauvorhabens, inklusive der Planung, Erstellung des Bauantrages, Überprüfung der Rechnungsstellung sowie der Abschluss von Verträgen im Namen und für Rechnung der Distributionszentrum Vermietungsgesellschaft mbH & Co. Objekt HUGO BOSS Filderstadt KG im Zusammenhang mit der Errichtung des Liegwarenlagers in Filderstadt. Für die Übernahme der Baubetreuung erhält die HUGO BOSS AG eine Pauschalvergütung in Höhe von 250 TEUR, die nach Inbetriebnahme des Bauwerks fällig wird.

NAHESTEHENDE PERSONEN

Nahestehende Personen umfassen die Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats. Die Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats sind auf den Seiten 252 bis 253 angegeben.

Vergütung für den aktiven Vorstand

Die Vergütung im Sinne des IAS 24 für den aktiven Vorstand stellt sich wie folgt dar:

Der Aufwand für kurzfristig fällige Leistungen betrug 2013 insgesamt 4.321 TEUR (2012: 3.303 TEUR). Für die betriebliche Altersversorgung ist im Jahr 2013 ein Dienstzeitaufwand in Höhe von 1.638 TEUR (2012: 1.793 TEUR) angefallen. Für andere langfristig fällige Leistungen, die in 2013 zu berücksichtigen waren, entstand ein Aufwand von 1.596 TEUR (2012: 5.583 TEUR). Für Leistungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses entstand für im Berichtsjahr aktive Vorstände wie im Vorjahr kein Aufwand. Anteilsbasierte Leistungsverpflichtungen bestehen und bestanden im Vorjahr nicht gegenüber aktiven Mitgliedern des Vorstands.

Mit Beschluss der Hauptversammlung vom 21. Juni 2010 unterbleibt die Angabe der individuellen Bezüge der Vorstandsmitglieder. Die in § 285 Satz 1 Nr. 9 Buchstabe a Satz 5 bis 8 sowie § 314 Abs. 1 Nr. 6 Buchstabe a Satz 5 bis 8 des Handelsgesetzbuchs verlangten Angaben unterbleiben entsprechend für fünf Jahre. Dieser Beschluss gilt für das am 1. Januar 2010 begonnene Geschäftsjahr und die vier folgenden Geschäftsjahre, also bis zum 31. Dezember 2014. Daher erfolgt der Ausweis der Gesamtvergütung sowohl als Gesamtsumme als auch aufgeteilt in die einzelnen Vergütungsbestandteile.

Die Gesamtvergütung der Mitglieder des Vorstands nach § 314 Absatz 1 Nr. 6 a) Satz 1 bis 4 HGB belief sich im Geschäftsjahr 2013 auf 5.211 TEUR (Vorjahr: 7.053 TEUR). Davon entfielen 3.466 TEUR auf die fixen Gehaltsbestandteile inklusive Nebenleistungen (2012: 3.303 TEUR). Ein Betrag in Höhe von 855 TEUR (2012: 0 TEUR) entfällt auf den für das Geschäftsjahr 2013 vereinbarten Jahresbonus, der im Geschäftsjahr 2014 innerhalb einer Woche nach Billigung des Konzernabschlusses 2013 durch den Aufsichtsrat zur Auszahlung kommen wird. In der Vergütung des Geschäftsjahres 2013 ist zudem ein Betrag in Höhe von 890 TEUR (2012: 3.750 TEUR) enthalten.

224

Er entfällt auf die tatsächliche Zielerreichung für den Mehrjahresbonus 2010–2012 und ergibt sich als Differenz aus der im Jahr 2013 erfolgten Abschlusszahlung in Höhe von 4.640 TEUR und dem in Vorjahren anteilig zurückgestellten Betrag in Höhe von 3.750 TEUR.

Im Geschäftsjahr 2013 wurden Vorstandsmitgliedern weder Kredite gewährt, noch wurden zugunsten dieser Personen Haftungsverhältnisse eingegangen.

Vergütung ehemaliger Vorstandsmitglieder

Ehemalige Vorstandsmitglieder und deren Hinterbliebene erhielten im Jahr 2013 Gesamtbezüge in Höhe von 3.967 TEUR (2012: 15.226 TEUR). Darin enthalten sind Leistungen an frühere Vorstandsmitglieder im Zusammenhang mit der Beendigung ihrer Tätigkeit sowie Auszahlungen im Zusammenhang mit der Ausübung noch ausstehender Partizipationsrechte aus dem „Stock Appreciation Rights Program“ in Höhe von 3.774 TEUR (2012: 15.035 TEUR). Durch den Verkauf der zur Absicherung der Partizipationsrechte gehaltenen Kaufoptionen entstand kein zusätzlicher Zahlungsmittelabfluss für den Konzern.

Für frühere Mitglieder des Vorstands und deren Hinterbliebene bestehen Pensionsverpflichtungen in Höhe von 22.811 TEUR (2012: 22.909 TEUR). Das entsprechende Planvermögen in Form der Rückdeckungsversicherung beläuft sich auf 17.390 TEUR (2012: 17.101 TEUR).

Frühere Mitglieder des Vorstands halten keine Partizipationsrechte (2012: 68.760) aus den in den Geschäftsjahren 2001 bis 2009 begebenen Tranchen des „Stock Appreciation Rights Program“ mehr. Der beizulegende Zeitwert der am Bilanzstichtag noch ausstehenden Partizipationsrechte der Tranche 8 beläuft sich dementsprechend auf 0 TEUR (31. Dezember 2012: 2.967 TEUR). Die Optionsrechte hatten zum Zeitpunkt der Gewährung einen beizulegenden Zeitwert von 0 TEUR. Aufgrund der 1:1-Absicherung der Partizipationsrechte durch Kaufoptionen kompensierten sich die Ergebniseffekte aus der Veränderung des beizulegenden Zeitwerts der Partizipationsrechte und Kaufoptionen nahezu vollständig. Die gemäß DRS 17.73 weitergehenden Angaben zur aktienbasierten Vergütung sind in Anhangsziffer 37 enthalten.

Vergütung für den Aufsichtsrat

Der Aufsichtsrat erhielt für seine Tätigkeit im Jahr 2012 Gesamtbezüge in Höhe von 2.058 TEUR. Für das Jahr 2013 betragen die Gesamtbezüge voraussichtlich 2.163 TEUR, darin enthalten ist eine Rückstellung für den variablen Anteil in Höhe von 1.408 TEUR (2012: 1.259 TEUR), der sich nach der Höhe des Ergebnisses je Aktie im Konzernabschluss bemisst. Die Gesamtbezüge des Aufsichtsrats sind kurzfristig fällig.

Die Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats halten insgesamt weniger als 1 % (2012: weniger als 1 %) der von der HUGO BOSS AG ausgegebenen Aktien.

Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats kaufen im Rahmen ihrer gewährten sonstigen zum Gehalt gehörenden Sachleistungen sowie für den persönlichen Bedarf bei HUGO BOSS ein. Darüber hinaus haben keine wesentlichen Transaktionen zwischen Gesellschaften des HUGO BOSS Konzerns und Personen in Schlüsselpositionen und deren nächsten Familienangehörigen stattgefunden.

Für Vorstände und Führungskräfte der zweiten Ebene wurde in 2008 mit dem „Management Beteiligungsprogramm“ (kurz: „MPP“) zudem eine Form der aktienbasierten Vergütung eingeführt. Im Rahmen des MPP können sich die Manager indirekt an der Gesellschaft Red & Black TopCo S.à.r.l., Luxemburg, beteiligen, die ein nahestehendes Unternehmen im Sinne des IAS 24.9 darstellt. Zu den Rahmenbedingungen des MPP siehe Anhangsziffer 37.

37| AKTIENBASIERTE VERGÜTUNG

„STOCK APPRECIATION RIGHTS PROGRAM“

Im Geschäftsjahr 2001 hat die HUGO BOSS AG ein „Stock Appreciation Rights Program“ für Vorstände und Führungskräfte aufgelegt.

Im Rahmen des „Stock Appreciation Rights Program“ erhielten die Führungskräfte der HUGO BOSS AG sowie der Tochtergesellschaften eine bestimmte Anzahl an Partizipationsrechten, über die sie von Kurssteigerungen der Aktien der HUGO BOSS AG profitieren konnten. Die Partizipationsrechte gewährten ausschließlich einen Anspruch auf Barausgleich, nicht jedoch auf Aktien der HUGO BOSS AG.

1) Programmänderung 2009

Im Dezember 2009 hat sich das Management der HUGO BOSS AG zur Vermeidung zusätzlicher Ausgaben für Sicherungsinstrumente dazu entschlossen, die Rahmenbedingungen des „Stock Appreciation Rights Program“ neu zu regeln. Mit Wirkung zum 14. Dezember 2009 wurde daher allen berechtigten Führungskräften folgende Programmänderung angeboten:

- 1 / Verzicht auf die Partizipationsrechte sowie auf sämtliche Rechte aus den in den Jahren 2005 bis 2008 begebenen Tranchen gegen Auszahlung einer Entschädigung
- 2 / Anpassung der Ausübungsbedingungen der im Jahr 2009 begebenen Tranche

Die Entschädigungszahlung für den Verzicht auf die Rechte der Tranchen 5 bis 8 entsprach der Summe des Optionswerts der jeweiligen Tranche multipliziert mit der Anzahl an Partizipationsrechten. Die maßgeblichen Optionswerte wurden von externen Banken im Auftrag der HUGO BOSS AG unter Verwendung eines üblichen Bewertungsmodells auf den 14. Dezember 2009 ermittelt. Als maßgeblicher Aktienkurs wurde dafür der ungewichtete Durchschnitt der Schlusskurse der Vorzugsaktie der HUGO BOSS AG im Xetra-Handel der Frankfurter Wertpapierbörse an den fünf Börsenhandelstagen unmittelbar vor dem 14. Dezember 2009 angesetzt.

Um die Effekte aus außerordentlichen, nicht vorhersehbaren Aktienkursentwicklungen nach unten und oben hin zu begrenzen, wurde im Rahmen der Programmänderung sowohl der minimal als auch der maximal mögliche Ausübungsgewinn je Option für die Partizipationsrechte der Tranche 9 definiert. Hierbei entsprach die zu gewährende Vergütung mindestens der Differenz zwischen der rechnerisch auf eine Vorzugsaktie der HUGO BOSS AG entfallenden Marktkapitalisierung der letzten fünf Börsenhandelstage unmittelbar vor dem 14. Dezember 2009 und dem Basispreis der Vorzugsaktie bei Ausgabe, höchstens jedoch 33,20 EUR. Zudem konnten die Berechtigten nach Zustimmung zur Programmänderung bereits vor Ablauf der Erdienungsphase vorzeitig jeweils bis zu einem Drittel der Partizipationsrechte der Tranche 9 mit Wirkung zum 14. Dezember 2009 ausüben. Dies war erstmals zum 14. Dezember 2009 möglich. Der Ausübungsgewinn entsprach in diesem Fall der oben definierten Mindestvergütung von 11,77 EUR.

Mit Zustimmung zur Programmänderung verlängerte sich die Haltefrist auf drei Jahre mit Ablauf zum 31. Dezember 2011 (zwei Jahre vor Programmänderung), der Ausübungszeitraum verkürzte sich entsprechend auf zwei Jahre mit Ablauf zum 14. Dezember 2013 (dreijährige Ausübungsphase vor Programmänderung). Die Gesamtlaufzeit der im Geschäftsjahr 2009 begebenen Tranche 9 blieb mit fünf Jahren unverändert.

Nach kontinuierlichem Anstieg des Aktienkurses wurde der maximal mögliche Ausübungsgewinn je Option für die Partizipationsrechte der Tranche 9 bereits im Oktober des Geschäftsjahres 2010 überschritten. Unter dem im Jahr 2009 modifizierten Programm konnte die Tranche 9 ab Beginn des Jahres 2012 erstmals vollständig ausgeübt werden.

2) Vorzeitige Ablösung Tranche 9

Da das „Stock Appreciation Rights Program“ erheblichen administrativen Aufwand sowohl in den Personal- als auch in den Finanzabteilungen der HUGO BOSS Gruppe verursachte, hat sich das Management der HUGO BOSS AG für eine vorzeitige Ablösung der Tranche 9 entschieden und allen Inhabern von Partizipationsrechten der Tranche 9 eine Auszahlung des maximal möglichen Ausübungsgewinns je Option zum 15.12.2010 angeboten. Durch die vorzeitige Beendigung des Programms entstanden keine zusätzlichen Aufwendungen, sofern der Aktienkurs auch Ende des Jahres 2011 bei 45,00 EUR oder höher liegen würde. Die Aufwendungen aus der Pro-rata-Zuführung zur Rückstellung der Tranche 9 aus dem Jahr 2011 wurden lediglich in das Jahr 2010 vorgezogen.

Zum 31.12.2010 lag der Kurs für Vorzugsaktien bei 56,50 EUR und somit deutlich über dem für den maximalen Ausübungsgewinn notwendigen Aktienkurs von 45,00 EUR.

Noch vorhandene Partizipationsrechte der Tranche 8 konnten auch nach Programmänderung in 2010 nach den Regelungen der ursprünglichen Optionsbedingungen ausgeübt werden.

3) Rahmenbedingungen „Stock Appreciation Rights Program“

Mit Ausnahme der abgelösten Tranche 9 hatten die restlichen Tranchen des „Stock Appreciation Rights Program“ eine Laufzeit von sechs Jahren. Mit Ablauf der Erdienungsphase von zwei Jahren begann der vierjährige Ausübungszeitraum. Noch vorhandene Partizipationsrechte der Tranchen 5 bis 8 konnten auch nach Programmänderung in 2009 nach den Regelungen der ursprünglichen Optionsbedingungen ausgeübt werden.

Sofern bei Ablauf der Erdienungsphase oder im anschließenden Ausübungszeitraum die Entwicklung der Marktkapitalisierung der HUGO BOSS AG die Entwicklung des MDAX um 5 Prozentpunkte übertraf (Ausübungshürde), konnten die Partizipationsrechte der Tranche 8 ausgeübt werden. Die zu gewährende Vergütung orientierte sich an der Differenz zwischen der rechnerisch auf eine Vorzugsaktie der HUGO BOSS AG entfallenden Marktkapitalisierung unter Berücksichtigung der Durchschnittskurse während der fünf Börsenhandelstage, die dem Tag der Ausübung vorangingen, und dem Basispreis der Vorzugsaktie nach Maßgabe der Bedingungen. Der Basispreis entsprach dem Durchschnittskurs der Vorzugsaktien der HUGO BOSS AG während der 20 Börsenhandelstage, die dem Ausgabetag vorausgingen.

Um das Risiko aus Aktienkursschwankungen im Zusammenhang mit dem „Stock Appreciation Rights Program“ und damit mögliche Auswirkungen auf den Cashflow und das Ergebnis der HUGO BOSS AG zu begrenzen, wurde Ende 2007 ein entsprechendes Absicherungsprogramm mit Wirkung ab dem Geschäftsjahr 2008 abgeschlossen. Gemäß dem Absicherungsprogramm kaufte die HUGO BOSS AG im ersten Quartal des Geschäftsjahres 2008 von unabhängigen Banken amerikanische Kaufoptionen auf HUGO BOSS Vorzugsaktien mit denselben Laufzeiten wie die gewährten „Stock Appreciation Rights“ (SAR). Das Bezugsrecht betrug dabei 1 : 1, das heißt, eine Option entsprach einer Vorzugsaktie. Das entsprechende Investitionsvolumen belief sich auf knapp 33 Mio. EUR.

Soweit im Zeitpunkt der Ausübung der SAR durch einen Mitarbeiter die entsprechenden Kaufoptionen an die ausgebende Bank verkauft wurden, wurde der Mittelabfluss aus der Ausübung der SAR durch einen Mittelzufluss aus dem Verkauf der Kaufoptionen ausgeglichen.

Sowohl die für die HUGO BOSS AG aus den SAR entstehenden Verpflichtungen, denen durch Bildung entsprechender Rückstellungen Rechnung getragen wurde, als auch die der Absicherung dienenden Kaufoptionen wurden regelmäßig zu den Stichtagen erfolgswirksam mit ihrem beizulegenden Zeitwert berücksichtigt. Die Bewertungen der Kaufoptionen und der SAR-Verpflichtungen basierten auf Marktwerten, die von den ausgebenden Banken zur Verfügung gestellt wurden. Da sich die Stichtagswerte der jeweiligen Kaufoptionen und der SAR entsprachen, kompensierten sich resultierende Ergebniseffekte überwiegend.

Die erfolgswirksame Veränderung der SAR, die sich bereits im Ausübungszeitraum befanden, sowie die Veränderung des entsprechenden Absicherungsgeschäfts waren im Personalaufwand des Funktionsbereichs Verwaltungsaufwendungen und sonstige betriebliche Aufwendungen/Erträge saldiert.

Im Geschäftsjahr 2013 entstanden aus den Stock Appreciation Rights, wie im Vorjahr, keine Ergebniseffekte im Personalaufwand, da die Absicherungsgeschäfte den Aufwand aus der Neubewertung der SAR-Rückstellung ausgeglichen haben.

Der im Finanzergebnis erfasste Aufwand aus der Bewertung und dem Abgang von Absicherungsgeschäften belief sich auf 295 TEUR (2012: Ertrag 73 TEUR).

Für das Geschäftsjahr 2013 ergaben sich im Zusammenhang mit Stock Appreciation Rights insgesamt Aufwände in Höhe von 295 TEUR (2012: 86 TEUR). Zum 31.12.2013 gab es keine verbliebenen Stock Appreciation Rights mehr. Die Rückstellung wurde im Zusammenhang mit den im Geschäftsjahr 2013 erfolgten Auszahlungen vollständig verbraucht (2012: 2.967 TEUR). Ein innerer Wert (2012: 2.961 TEUR) und Zeitwert (2012: 6 TEUR) der Partizipationsrechte war entsprechend ebenfalls nicht mehr vorhanden. Derivate, die der Absicherung dienten, waren keine mehr im Bestand (2012: beizulegender Zeitwert in Höhe von 2.920 TEUR).

Auf der Hauptversammlung der HUGO BOSS AG am 8. Mai 2008 wurde mehrheitlich die Ausschüttung einer Sonderdividende beschlossen. Entsprechend den zu diesem Zeitpunkt gültigen Ausübungsbedingungen des SAR-Programms wurde eine Anpassung der SAR-Parameter gemäß den EUREX-Bedingungen vorgenommen. Dabei wurde ein sogenannter R-Faktor von 87,24 % ermittelt. Dies bedeutet, dass die bisherigen Basispreise (100 %) und die Stückzahlen um diesen Faktor adjustiert wurden. Es ergaben sich folgende angepassten Basispreise:

Ausgabezeitpunkt	Tranche 7	Tranche 8
	Januar 2007	Januar 2008
Basispreis (EUR) vor Sonderdividende	39,08	42,11
Basispreis (EUR) nach Sonderdividende	34,09	36,74

Das „Stock Appreciation Rights Program“ hat sich in den Jahren 2013 und 2012 wie folgt entwickelt:

	2013	GDBP 2013 ¹ (EUR)	2012	GDBP 2012 ¹ (EUR)
	Anzahl der Optionsrechte am 1. Januar	68.760	36,74	118.093
Neu gewährte Optionsrechte	0	0,00	0	0,00
Verwirkte Optionsrechte	0	0,00	0	0,00
Ausgeübte Optionsrechte	-68.760	36,74	-48.760	34,09
Verfallene Optionsrechte	0	0,00	-573	34,09
Abgelöste Optionsrechte	0	0,00	0	0,00
Anzahl der Optionsrechte am 31. Dezember	0	0,00	68.760	36,74
Ausübbarer Optionsrechte am 31. Dezember	0	0,00	68.760	36,74

¹ GDBP = Gewichtete durchschnittliche Basispreise.

Sämtliche verbliebenen Optionsrechte wurden in 2013 ausgeübt. Zur Absicherung gehaltene Derivate wurden in Zusammenhang mit der Ausübung veräußert.

Im Geschäftsjahr 2013 wurden im Zusammenhang mit dem „Stock Appreciation Rights Program“ Auszahlungen in Höhe von 3.774 TEUR an berechnigte Führungskräfte getätigt (2012: 2.397 TEUR).

MANAGEMENT BETEILIGUNGSPROGRAMM

Im Rahmen des in 2008 eingeführten „Management Beteiligungsprogramms“ (kurz: MPP) konnten sich die Vorstände und Führungskräfte der zweiten Ebene gegen Leistung einer Zahlung indirekt an der Red & Black TopCo S.à r.l. beteiligen. Seit der Ende 2009 stattgefundenen Umstrukturierung hält die Red & Black TopCo S.à r.l. über die Red & Black Lux S.à r.l. neben der indirekten Beteiligung an der HUGO BOSS AG auch direkt 100 % der Anteile an der Valentino Fashion Group S.p.A. Das Management von HUGO BOSS hat insofern nicht allein in die HUGO BOSS Gruppe, sondern auch in die von ihr nicht kontrollierten oder beeinflussbaren Gesellschaften der Valentino Fashion Group investiert.

Die indirekte Beteiligung an der Red & Black TopCo S.à r.l. erfolgt über eine deutsche Kommanditgesellschaft mit der Firma „Red & Black Management Beteiligungs GmbH & Co. KG“ (kurz „MPP KG“ genannt). Die MPP KG ist zu 0,07 % am stimmberechtigten Kapital der Red & Black TopCo S.à r.l. beteiligt und hält sogenannte Class-D-Anteile. Der Gesellschaftsvertrag ist auf unbestimmte Zeit abgeschlossen, mindestens jedoch bis Ende 2024. Die Rechtsstellung der Manager in der MPP KG ist im Gesellschaftsvertrag geregelt. Der Beteiligungshöchstbetrag an der MPP KG ist individuell vorgegeben. Die Manager sind im Handelsregister eingetragene Kommanditisten der MPP KG.

Ende des Jahres 2010 wurde das MPP für die bereits beteiligten Manager (nachfolgend „Alt-Manager“) modifiziert und noch nicht beteiligten Managern (nachfolgend „Neu-Manager“) erneut eine Beteiligung an der MPP KG angeboten.

Der Erwerb der Kommanditgesellschaftsanteile an der MPP KG durch die Neu-Manager erfolgte im Dezember 2010 zum aktuellen Verkehrswert. Die Alt-Manager halten ihre bereits 2008 erworbenen Anteile an der MPP KG unverändert weiter. Es findet weder ein Tausch noch ein Verkauf der von den Alt-Managern gehaltenen Anteile an der MPP KG statt.

Das Management von HUGO BOSS soll nach der Neustrukturierung des MPP im Falle eines Börsengangs oder eines Verkaufs der HUGO BOSS Gruppe (nachfolgend „Exit“) über die MPP KG ausschließlich an den auf HUGO BOSS entfallenden Exit-Erlösen (nachfolgend „HB AG Erlöse“) partizipieren. Sämtliche auf die Valentino Fashion Group S.p.A. entfallenden Erlöse und Kosten werden bei der Ermittlung der HB AG Erlöse neutralisiert. Der Anspruch zur Partizipation an diesen HB AG Erlösen entsteht über einen mehrjährigen Erdienungszeitraum bis zum 31.12.2014 zeitanteilig.

Im Rahmen der Modifikation des MPP sind der Nachrang zu einzelnen Finanzierungsinstrumenten und die Übererlösberechtigung („Ratchet“) dieser Class-D-Anteile weggefallen. Mit der satzungsrechtlichen Umstrukturierung wurden sogenannte Liquidationspräferenzen geschaffen. Diese räumen den Vorrang bestimmter Kapitalien vor Verteilung der HB AG Erlöse an die Kommanditisten ein und schaffen den finanziellen Ausgleich des inzwischen eingetretenen Wertverfalls der Class-D-Anteile gegenüber dem aktuellen Verkehrswert für die Investoren.

Werden die einem Manager zurechenbaren MPP-Anteile im Zuge eines Exits veräußert, so steht ihm grundsätzlich der dabei erzielte HB AG Erlös nach Abzug von Schulden und Liquidationspräferenzen anteilig zu. Die Berechtigung des Managers auf Auskehrung des anteiligen verbleibenden Veräußerungserlöses ist daran geknüpft, dass der betreffende Manager im Zeitpunkt des Exits die HUGO BOSS Gruppe noch nicht verlassen hat. Einschränkungen der Berechtigung auf Auskehrung des anteiligen Veräußerungserlöses gibt es nur bei Managern, die vor einem Exit ausscheiden. Im Falle des vorzeitigen Ausscheidens eines Managers hat die Red & Black TopCo S.à r.l. grundsätzlich das Recht, die von dem betroffenen Manager gehaltenen Anteile anzukaufen. Bei der Festlegung des Ankaufpreises wird dabei unterschieden, ob der ausscheidende Manager als sogenannter „Good Leaver“ oder „Bad Leaver“ zu qualifizieren ist.

Im Falle der Umsetzung des geplanten Exits wird bei künftigen Gewinnausschüttungen und für künftige Veräußerungsgewinne bei den teilnehmenden Vorständen und Führungskräften eine Zuordnung der Vergütung zur Gesellschafterposition vorgenommen. Arbeitsentgelt, das ergebniswirksam bei HUGO BOSS zu buchen wäre, wird in diesem Fall nicht entstehen.

Das MPP hat wie im Vorjahr im Geschäftsjahr 2013 das Periodenergebnis des HUGO BOSS Konzerns nicht beeinflusst, da seit Einführung des MPP kein Exit oder vergleichbare Transaktionen stattgefunden haben, die unter Bezugnahme auf den beizulegenden Zeitwert bewertet gewesen wären. Vermögenswerte oder Schulden aus dem MPP waren weder am 31. Dezember 2010 noch am Bilanzstichtag anzusetzen.

38| EREIGNISSE NACH DEM BILANZSTICHTAG

Zwischen dem Ende des Geschäftsjahres 2013 und der Freigabe der Veröffentlichung dieses Berichts am 19. Februar 2014 gab es keine weiteren nennenswerten gesamtwirtschaftlichen, sozialpolitischen, branchenbezogenen oder unternehmensspezifischen Veränderungen, die sich nach den Erwartungen des Managements maßgeblich auf die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage des Unternehmens auswirken könnten.

39| CORPORATE GOVERNANCE KODEX

Vorstand und Aufsichtsrat der HUGO BOSS AG haben im Dezember 2013 die nach § 161 AktG vorgeschriebene Erklärung abgegeben. Diese ist auf der Website der Gesellschaft den Aktionären dauerhaft zugänglich.

40| HONORAR DES ABSCHLUSSPRÜFERS

(in TEUR)

	2013	2012
Prüfungsleistungen	384	328
Steuerberatungsleistungen	118	76
Sonstige Leistungen	192	176
Andere Bestätigungsleistungen	5	23
GESAMT	699	603

ANGABEN ZUM MEHRHEITSAKTIONÄR

Die HUGO BOSS AG erhielt am 17. Oktober 2005 folgenden Hinweis zur Mitteilung gemäß § 21 WpHG vom 12. März 2003 der V.F.G. International N.V., Amsterdam/Niederlande:

„Unter Bezugnahme auf unsere Meldung vom 12. März 2003 zeigen wir die seit 28. September 2005 eingetragene Namensänderung von Marzotto International N.V. in V.F.G. International N.V. an.

Wir halten nach wie vor 78,76 % des stimmberechtigten Grundkapitals.“

Metzingen, im Oktober 2005
Der Vorstand

Die HUGO BOSS AG erhielt am 08. August 2007 folgende Korrekturmitteilung zu den Stimmrechtsmitteilungen vom 03. August 2007 gemäß §§ 21 Abs. 1, 22 WpHG der nachfolgend genannten Gesellschaften und Personen:

7. RED & BLACK HOLDCO S.À R.L.

Die Red & Black HoldCo S.à r.l. hat uns mitgeteilt:

Der Stimmrechtsanteil der Red & Black HoldCo S.à r.l., Luxemburg (Anschrift: 282, route de Longwy, L-1940 Luxemburg), an der HUGO BOSS AG, Dieselstraße 12, 72555 Metzingen, Deutschland, hat am 2. August 2007 die Schwellen von 3 %, 5 %, 10 %, 15 %, 20 %, 25 %, 30 %, 50 % und 75 % überschritten. Der Stimmrechtsanteil beträgt nunmehr 80,23 % der Stimmrechte (28.770.683 Stimmrechte). Davon wird ein Stimmrechtsanteil von 78,76 % (28.242.128 Stimmrechte) der Red & Black HoldCo S.à r.l. aus von der V.F.G. International N.V., Amsterdam, Niederlande, gehaltenen Aktien nach § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 i.V.m. Satz 3 WpHG zugerechnet. V.F.G. International N.V. ist ein von der Red & Black HoldCo S.à r.l. mittelbar über die Red & Black Topco S.à r.l., die Red & Black Lux S.à r.l., die Red & Black S.r.l. und die Valentino Fashion Group S.p.A., Mailand, Italien, kontrolliertes Unternehmen. Ein weiterer Stimmrechtsanteil von 1,47 % (528.555 Stimmrechte) wird der Red & Black HoldCo S.à r.l. aus von der HUGO BOSS AG gehaltenen eigenen Aktien über die Red & Black Topco S.à r.l., die Red & Black Lux S.à r.l., die Red & Black S.r.l., die Valentino Fashion Group S.p.A. und die V.F.G. International N.V. nach § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 i.V.m. Satz 3 WpHG zugerechnet.

8. RED & BLACK HOLDCO 2 S.À R.L.

Die Red & Black HoldCo 2 S.à r.l. hat uns mitgeteilt:

Der Stimmrechtsanteil der Red & Black HoldCo 2 S.à r.l., Luxemburg (Anschrift: 282, route de Longwy, L-1940 Luxemburg), an der HUGO BOSS AG, Dieselstraße 12, 72555 Metzingen, Deutschland, hat am 2. August 2007 die Schwellen von 3 %, 5 %, 10 %, 15 %, 20 %, 25 %, 30 %, 50 % und 75 % überschritten. Der Stimmrechtsanteil beträgt nunmehr 80,23 % der Stimmrechte (28.770.683 Stimmrechte). Davon wird ein Stimmrechtsanteil von 78,76 % (28.242.128 Stimmrechte) der Red & Black HoldCo 2 S.à r.l. aus von der V.F.G. International N.V., Amsterdam, Niederlande, gehaltenen Aktien nach § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 i.V.m. Satz 3 WpHG zugerechnet. V.F.G. International N.V. ist ein von der Red & Black HoldCo 2 S.à r.l. mittelbar über die Red & Black Topco 2 S.à r.l., die Red & Black Lux 2 S.à r.l., die Red & Black 2 S.r.l. und die Valentino Fashion Group S.p.A., Mailand, Italien, kontrolliertes Unternehmen. Ein weiterer Stimmrechtsanteil von 1,47 % (528.555 Stimmrechte) wird der Red & Black HoldCo 2 S.à r.l. aus von der HUGO BOSS AG gehaltenen eigenen Aktien über die Red & Black Topco 2 S.à r.l., die Red & Black Lux 2 S.à r.l., die Red & Black 2 S.r.l., die Valentino Fashion Group S.p.A. und die V.F.G. International N.V. nach § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 i.V.m. Satz 3 WpHG zugerechnet.

9. P4 SUB L.P.1

Die P4 Sub L.P.1 hat uns mitgeteilt:

Der Stimmrechtsanteil der P4 Sub L.P.1, Guernsey (Anschrift: Trafalgar Court, Les Banques, St Peter Port, Guernsey, Kanalinseln), an der HUGO BOSS AG, Dieselstraße 12, 72555 Metzingen, Deutschland, hat am 2. August 2007 die Schwellen von 3 %, 5 %, 10 %, 15 %, 20 %, 25 %, 30 %, 50 % und 75 % überschritten. Der Stimmrechtsanteil beträgt nunmehr 80,23 % der Stimmrechte (28.770.683 Stimmrechte). Davon wird ein Stimmrechtsanteil von 78,76 % (28.242.128 Stimmrechte) der P4 Sub L.P.1 aus von der V.F.G. International N.V., Amsterdam, Niederlande, gehaltenen Aktien nach § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 i.V.m. Satz 3 WpHG zugerechnet. V.F.G. International N.V. ist ein von der P4 Sub L.P.1 mittelbar über die Red & Black HoldCo 2 S.à r.l., die Red & Black Topco 2 S.à r.l., die Red & Black Lux 2 S.à r.l., die Red & Black 2 S.r.l. und die Valentino Fashion Group S.p.A., Mailand, Italien, kontrolliertes Unternehmen. Ein weiterer Stimmrechtsanteil von 1,47 % (528.555 Stimmrechte) wird der P4 Sub L.P.1 aus von der HUGO BOSS AG gehaltenen eigenen Aktien über die Red & Black HoldCo 2 S.à r.l., die Red & Black Topco 2 S.à r.l., die Red & Black Lux 2 S.à r.l., die Red & Black 2 S.r.l., die Valentino Fashion Group S.p.A. und die V.F.G. International N.V. nach § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 i.V.m. Satz 3 WpHG zugerechnet.

10. PERMIRA IV L.P.1

Die Permira IV L.P.1 hat uns mitgeteilt:

Der Stimmrechtsanteil der Permira IV L.P.1, Guernsey (Anschrift: Trafalgar Court, Les Banques, St Peter Port, Guernsey, Kanalinseln), an der HUGO BOSS AG, Dieselstraße 12, 72555 Metzingen, Deutschland, hat am 2. August 2007 die Schwellen von 3 %, 5 %, 10 %, 15 %, 20 %, 25 %, 30 %, 50 % und 75 % überschritten. Der Stimmrechtsanteil beträgt nunmehr 80,23 % der Stimmrechte (28.770.683 Stimmrechte). Davon wird ein Stimmrechtsanteil von 78,76 % (28.242.128 Stimmrechte) der Permira IV L.P.1 aus von der V.F.G. International N.V., Amsterdam, Niederlande, gehaltenen Aktien nach § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 i.V.m. Satz 3 WpHG zugerechnet. V.F.G. International N.V. ist ein von der Permira IV L.P.1 mittelbar über die P4 Sub L.P.1, die Red & Black HoldCo 2 S.à r.l., die Red & Black Topco 2 S.à r.l., die Red & Black Lux 2 S.à r.l., die Red & Black 2 S.r.l. und die Valentino Fashion Group S.p.A., Mailand, Italien, kontrolliertes Unternehmen. Ein weiterer Stimmrechtsanteil von 1,47 % (528.555 Stimmrechte) wird der Permira IV L.P.1 aus von der HUGO BOSS AG gehaltenen eigenen Aktien über die P4 Sub L.P.1, die Red & Black HoldCo 2 S.à r.l., die Red & Black Topco 2 S.à r.l., die Red & Black Lux 2 S.à r.l., die Red & Black 2 S.r.l., die Valentino Fashion Group S.p.A. und die V.F.G. International N.V. nach § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 i.V.m. Satz 3 WpHG zugerechnet.

11. PERMIRA IV MANAGERS L.P.

Die Permira IV Managers L.P. hat uns mitgeteilt:

Der Stimmrechtsanteil der Permira IV Managers L.P., Guernsey (Anschrift: Trafalgar Court, Les Banques, St Peter Port, Guernsey, Kanalinseln), an der HUGO BOSS AG, Dieselstraße 12, 72555 Metzingen, Deutschland, hat am 2. August 2007 die Schwellen von 3 %, 5 %, 10 %, 15 %, 20 %, 25 %, 30 %, 50 % und 75 % überschritten. Der Stimmrechtsanteil beträgt nunmehr 80,23 % der Stimmrechte (28.770.683 Stimmrechte). Davon wird ein Stimmrechtsanteil von 78,76 % (28.242.128 Stimmrechte) der Permira IV Managers L.P. aus von der V.F.G. International N.V., Amsterdam, Niederlande, gehaltenen Aktien nach § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 i.V.m. Satz 3 WpHG zugerechnet. V.F.G. International N.V. ist ein von der Permira IV Managers L.P. mittelbar über die Permira IV L.P.1, die P4 Sub L.P.1, die Red & Black HoldCo 2 S.à r.l., die Red & Black Topco 2 S.à r.l., die Red & Black Lux 2 S.à r.l., die Red & Black 2 S.r.l., die Permira IV L.P.2, die Red & Black HoldCo S.à r.l., die Red & Black Topco S.à r.l., die Red & Black Lux S.à r.l., die Red & Black S.r.l. und die Valentino Fashion Group S.p.A., Mailand, Italien, kontrolliertes Unternehmen. Ein weiterer Stimmrechtsanteil von 1,47 % (528.555 Stimmrechte) wird der Permira IV Managers L.P. aus von der HUGO BOSS AG gehaltenen eigenen Aktien über die Permira IV L.P.1, die P4 Sub L.P.1, die Red

& Black HoldCo 2 S.à r.l., die Red & Black Topco 2 S.à r.l., die Red & Black Lux 2 S.à r.l., die Red & Black 2 S.r.l., die Permira IV L.P.2, Red & Black HoldCo S.à r.l., die Red & Black Topco S.à r.l., die Red & Black Lux S.à r.l., die Red & Black S.r.l., die Valentino Fashion Group S.p.A. und die V.F.G. International N.V. nach § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 i.V.m. Satz 3 WpHG zugerechnet.

12. PERMIRA IV MANAGERS LIMITED

Die Permira IV Managers Limited hat uns mitgeteilt:

Der Stimmrechtsanteil der Permira IV Managers Limited, Guernsey (Anschrift: Trafalgar Court, Les Banques, St Peter Port, Guernsey, Kanalinseln), an der HUGO BOSS AG, Dieselstraße 12, 72555 Metzingen, Deutschland, hat am 2. August 2007 die Schwellen von 3 %, 5 %, 10 %, 15 %, 20 %, 25 %, 30 %, 50 % und 75 % überschritten. Der Stimmrechtsanteil beträgt nunmehr 80,23 % der Stimmrechte (28.770.683 Stimmrechte). Davon wird ein Stimmrechtsanteil von 78,76 % (28.242.128 Stimmrechte) der Permira IV Managers Limited aus von der V.F.G. International N.V., Amsterdam, Niederlande, gehaltenen Aktien nach § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 i.V.m. Satz 3 WpHG zugerechnet. V.F.G. International N.V. ist ein von der Permira IV Managers Limited mittelbar über die Permira IV Managers L.P., die Permira IV L.P.1, die P4 Sub L.P.1, die Red & Black HoldCo 2 S.à r.l., die Red & Black Topco 2 S.à r.l., die Red & Black Lux 2 S.à r.l., die Red & Black 2 S.r.l., die Permira IV L.P.2, die Red & Black HoldCo S.à r.l., die Red & Black Topco S.à r.l., die Red & Black Lux S.à r.l., die Red & Black S.r.l. und die Valentino Fashion Group S.p.A., Mailand, Italien, kontrolliertes Unternehmen. Ein weiterer Stimmrechtsanteil von 1,47 % (528.555 Stimmrechte) wird der Permira IV Managers Limited aus von der HUGO BOSS AG gehaltenen eigenen Aktien über die Permira IV Managers L.P., die Permira IV L.P.1, die P4 Sub L.P.1, die Red & Black HoldCo 2 S.à r.l., die Red & Black Topco 2 S.à r.l., die Red & Black Lux 2 S.à r.l., die Red & Black 2 S.r.l., die Permira IV L.P.2, die Red & Black HoldCo S.à r.l., die Red & Black Topco S.à r.l., die Red & Black Lux S.à r.l., die Red & Black S.r.l., die Valentino Fashion Group S.p.A. und die V.F.G. International N.V. nach § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 i.V.m. Satz 3 WpHG zugerechnet.

13. PERMIRA IV L.P.2

Die Permira IV L.P.2 hat uns mitgeteilt:

Der Stimmrechtsanteil der Permira IV L.P.2, Guernsey (Anschrift: Trafalgar Court, Les Banques, St Peter Port, Guernsey, Kanalinseln), an der HUGO BOSS AG, Dieselstraße 12, 72555 Metzingen, Deutschland, hat am 2. August 2007 die Schwellen von 3 %, 5 %, 10 %, 15 %, 20 %, 25 %, 30 %, 50 % und 75 % überschritten. Der Stimmrechtsanteil beträgt nunmehr 80,23 % der Stimmrechte (28.770.683 Stimmrechte). Davon wird ein Stimmrechtsanteil von 78,76 % (28.242.128 Stimmrechte) der Permira IV L.P.2 aus von der V.F.G. International N.V., Amsterdam, Niederlande, gehaltenen Aktien nach § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 i.V.m. Satz 3 WpHG zugerechnet. V.F.G. International N.V. ist ein von der Permira IV L.P.2 mittelbar über die Red & Black HoldCo S.à r.l., die Red & Black Topco S.à r.l., die Red & Black Lux S.à r.l., die Red & Black S.r.l. und die Valentino Fashion Group S.p.A., Mailand, Italien, kontrolliertes Unternehmen. Ein weiterer Stimmrechtsanteil von 1,47 % (528.555 Stimmrechte) wird der Permira IV L.P.2 aus von der HUGO BOSS AG gehaltenen eigenen Aktien über die Red & Black HoldCo S.à r.l., die Red & Black Topco S.à r.l., die Red & Black Lux S.à r.l., die Red & Black S.r.l., die Valentino Fashion Group S.p.A. und die V.F.G. International N.V. nach § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 i.V.m. Satz 3 WpHG zugerechnet.

14. P4 CO-INVESTMENTS L.P.

Die P4 Co-Investments L.P. hat uns mitgeteilt:

Der Stimmrechtsanteil der P4 Co-Investment L.P., Guernsey (Anschrift: Trafalgar Court, Les Banques, St Peter Port, Guernsey, Kanalinseln), an der HUGO BOSS AG, Dieselstraße 12, 72555 Metzingen, Deutschland, hat am 2. August 2007 die Schwellen von 3 %, 5 %, 10 %, 15 %, 20 %, 25 %, 30 %, 50 % und 75 % überschritten. Der Stimmrechtsanteil beträgt nunmehr 80,23 % der Stimmrechte (28.770.683 Stimmrechte). Davon wird ein Stimmrechtsanteil von 78,76 % (28.242.128 Stimmrechte) der P4 Co-Investment L.P. aus von der V.F.G. International N.V.,

Amsterdam, Niederlande, gehaltenen Aktien nach § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 i.V.m. Satz 3 WpHG zugerechnet. V.F.G. International N.V. ist ein von der P4 Co-Investment L.P. mittelbar über die Red & Black HoldCo S.à r.l., die Red & Black Topco S.à r.l., die Red & Black Lux S.à r.l., die Red & Black S.r.l. und die Valentino Fashion Group S.p.A., Mailand, Italien, kontrolliertes Unternehmen. Ein weiterer Stimmrechtsanteil von 1,47 % (528.555 Stimmrechte) wird der P4 Co-Investments L.P. aus von der HUGO BOSS AG gehaltenen eigenen Aktien über die Red & Black HoldCo S.à r.l., die Red & Black Topco S.à r.l., die Red & Black Lux S.à r.l., die Red & Black S.r.l., die Valentino Fashion Group S.p.A. und die V.F.G. International N.V. nach § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 i.V.m. Satz 3 WpHG zugerechnet.

15. PERMIRA INVESTMENTS LIMITED

Die Permira Investments Limited hat uns mitgeteilt:

Der Stimmrechtsanteil der Permira Investments Limited, Guernsey (Anschrift: Trafalgar Court, Les Banques, St Peter Port, Guernsey, Kanalinseln), an der HUGO BOSS AG, Dieselstraße 12, 72555 Metzingen, Deutschland, hat am 2. August 2007 die Schwellen von 3 %, 5 %, 10 %, 15 %, 20 %, 25 %, 30 %, 50 % und 75 % überschritten. Der Stimmrechtsanteil beträgt nunmehr 80,23 % der Stimmrechte (28.770.683 Stimmrechte). Davon wird ein Stimmrechtsanteil von 78,76 % (28.242.128 Stimmrechte) der Permira Investments Limited aus von der V.F.G. International N.V., Amsterdam, Niederlande, gehaltenen Aktien nach § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 i.V.m. Satz 3 WpHG zugerechnet. V.F.G. International N.V. ist ein von der Permira Investments Limited mittelbar über die Red & Black HoldCo S.à r.l., die Red & Black Topco S.à r.l., die Red & Black Lux S.à r.l., die Red & Black S.r.l. und die Valentino Fashion Group S.p.A., Mailand, Italien, kontrolliertes Unternehmen. Ein weiterer Stimmrechtsanteil von 1,47 % (528.555 Stimmrechte) wird der Permira Investments Limited aus von der HUGO BOSS AG gehaltenen eigenen Aktien über die Red & Black HoldCo S.à r.l., die Red & Black Topco S.à r.l., die Red & Black Lux S.à r.l., die Red & Black S.r.l., die Valentino Fashion Group S.p.A. und die V.F.G. International N.V. nach § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 i.V.m. Satz 3 WpHG zugerechnet.

16. PERMIRA IV GP L.P.

Die Permira IV GP L.P. hat uns mitgeteilt:

Der Stimmrechtsanteil der Permira IV GP L.P., Guernsey (Anschrift: Trafalgar Court, Les Banques, St Peter Port, Guernsey, Kanalinseln), an der HUGO BOSS AG, Dieselstraße 12, 72555 Metzingen, Deutschland, hat am 2. August 2007 die Schwellen von 3 %, 5 %, 10 %, 15 %, 20 %, 25 %, 30 %, 50 % und 75 % überschritten. Der Stimmrechtsanteil beträgt nunmehr 80,23 % der Stimmrechte (28.770.683 Stimmrechte). Davon wird ein Stimmrechtsanteil von 78,76 % (28.242.128 Stimmrechte) der Permira IV GP L.P. aus von der V.F.G. International N.V., Amsterdam, Niederlande, gehaltenen Aktien nach § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 i.V.m. Satz 3 WpHG zugerechnet. V.F.G. International N.V. ist ein von der Permira IV GP L.P. mittelbar über die Permira IV L.P.1, die P4 Sub L.P.1, die Red & Black HoldCo 2 S.à r.l., die Red & Black Topco 2 S.à r.l., die Red & Black Lux 2 S.à r.l., die Red & Black 2 S.r.l., die Permira IV L.P.2, die P4 Co-Investments L.P., die Red & Black HoldCo S.à r.l., die Red & Black Topco S.à r.l., die Red & Black Lux S.à r.l., die Red & Black S.r.l. und die Valentino Fashion Group S.p.A., Mailand, Italien, kontrolliertes Unternehmen. Ein weiterer Stimmrechtsanteil von 1,47 % (528.555 Stimmrechte) wird der Permira IV GP L.P. aus von der HUGO BOSS AG gehaltenen eigenen Aktien über die Permira IV L.P.1, die P4 Sub L.P.1, die Red & Black HoldCo 2 S.à r.l., die Red & Black Topco 2 S.à r.l., die Red & Black Lux 2 S.à r.l., die Red & Black 2 S.r.l., die Permira IV L.P.2, die P4 Co-Investments L.P., die Red & Black HoldCo S.à r.l., die Red & Black Topco S.à r.l., die Red & Black Lux S.à r.l., die Red & Black S.r.l., die Valentino Fashion Group S.p.A. und die V.F.G. International N.V. nach § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 i.V.m. Satz 3 WpHG zugerechnet.

17. PERMIRA IV GP LIMITED

Die Permira IV GP Limited hat uns mitgeteilt:

Der Stimmrechtsanteil der Permira IV GP Limited, Guernsey (Anschrift: Trafalgar Court, Les Banques, St Peter Port, Guernsey, Kanalinseln), an der HUGO BOSS AG, Dieselstraße 12, 72555 Metzingen, Deutschland, hat am 2. August 2007 die Schwellen von 3 %, 5 %, 10 %, 15 %, 20 %, 25 %, 30 %, 50 % und 75 % überschritten. Der Stimmrechtsanteil beträgt nunmehr 80,23 % der Stimmrechte (28.770.683 Stimmrechte). Davon wird ein Stimmrechtsanteil von 78,76 % (28.242.128 Stimmrechte) der Permira IV GP Limited aus von der V.F.G. International N.V., Amsterdam, Niederlande, gehaltenen Aktien nach § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 i.V.m. Satz 3 WpHG zugerechnet. V.F.G. International N.V. ist ein von der Permira IV GP Limited mittelbar über die Permira IV GP L.P., die Permira IV L.P.1, die P4 Sub L.P.1, die Red & Black HoldCo 2 S.à r.l., die Red & Black Topco 2 S.à r.l., die Red & Black Lux 2 S.à r.l., die Red & Black 2 S.r.l., die Permira IV L.P.2, die P4 Co-Investments L.P., die Red & Black HoldCo S.à r.l., die Red & Black Topco S.à r.l., die Red & Black Lux S.à r.l., die Red & Black S.r.l. und die Valentino Fashion Group S.p.A., Mailand, Italien, kontrolliertes Unternehmen. Ein weiterer Stimmrechtsanteil von 1,47 % (528.555 Stimmrechte) wird der Permira IV GP Limited aus von der HUGO BOSS AG gehaltenen eigenen Aktien über die Permira IV GP L.P., die Permira IV L.P.1, die P4 Sub L.P.1, die Red & Black HoldCo 2 S.à r.l., die Red & Black Topco 2 S.à r.l., die Red & Black Lux 2 S.à r.l., die Red & Black 2 S.r.l., die Permira IV L.P.2, die P4 Co-Investments L.P., die Red & Black HoldCo S.à r.l., die Red & Black Topco S.à r.l., die Red & Black Lux S.à r.l., die Red & Black S.r.l., die Valentino Fashion Group S.p.A. und die V.F.G. International N.V. nach § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 i.V.m. Satz 3 WpHG zugerechnet.

18. PERMIRA NOMINEES LIMITED

Die Permira Nominees Limited hat uns mitgeteilt:

Der Stimmrechtsanteil der Permira Nominees Limited, Guernsey (Anschrift: Trafalgar Court, Les Banques, St Peter Port, Guernsey, Kanalinseln), an der HUGO BOSS AG, Dieselstraße 12, 72555 Metzingen, Deutschland, hat am 2. August 2007 die Schwellen von 3 %, 5 %, 10 %, 15 %, 20 %, 25 %, 30 %, 50 % und 75 % überschritten. Der Stimmrechtsanteil beträgt nunmehr 80,23 % der Stimmrechte (28.770.683 Stimmrechte). Davon wird ein Stimmrechtsanteil von 78,76 % (28.242.128 Stimmrechte) der Permira Nominees Limited aus von der V.F.G. International N.V., Amsterdam, Niederlande, gehaltenen Aktien nach § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 i.V.m. Satz 3 WpHG zugerechnet. V.F.G. International N.V. ist ein von der Permira Nominees Limited mittelbar über die Permira Investments Limited, die Red & Black HoldCo S.à r.l., die Red & Black Topco S.à r.l., die Red & Black Lux S.à r.l., die Red & Black S.r.l. und die Valentino Fashion Group S.p.A., Mailand, Italien, kontrolliertes Unternehmen. Ein weiterer Stimmrechtsanteil von 1,47 % (528.555 Stimmrechte) wird der Permira Nominees Limited aus von der HUGO BOSS AG gehaltenen eigenen Aktien über die Permira Investments Limited, die Red & Black HoldCo S.à r.l., die Red & Black Topco S.à r.l., die Red & Black Lux S.à r.l., die Red & Black S.r.l., die Valentino Fashion Group S.p.A. und die V.F.G. International N.V. nach § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 i.V.m. Satz 3 WpHG zugerechnet.

- Die HUGO BOSS AG erhielt am 14. März 2008 folgende Stimmrechtsmitteilung gemäß §§ 21 Abs. 1, 22 WpHG der nachfolgend genannten Gesellschaften:

„Am 11. März 2008 ist die Red & Black 2 S.r.l., Mailand (Anschrift: via San Paolo 10, 20121 Mailand, Italien) auf die Red & Black S.r.l., Mailand (Anschrift: via San Paolo 10, 20121 Mailand, Italien) verschmolzen worden. Dadurch ist die Red & Black 2 S.r.l. erloschen. Rechtsnachfolger ist die Red & Black S.r.l..

Vor dem Hintergrund des vorgenannten Verschmelzungsvorganges teilen wir Ihnen namens und im Auftrag der Red & Black S.r.l., Mailand (Anschrift: via San Paolo 10, 20121 Mailand, Italien) nach §§ 21 Abs. 1, 22 WpHG Folgendes mit:

Als Rechtsnachfolger der Red & Black S.r.l. 2, Mailand (Anschrift: via San Paolo 10, 20121 Mailand, Italien): Der Stimmrechtsanteil der Red & Black S.r.l. 2, Mailand (Anschrift: via San Paolo 10, 20121 Mailand, Italien), an der HUGO BOSS AG, Dieselstraße 12, 72555 Metzingen, Deutschland, hat am 11. März 2008 die Schwellen von 75 %, 50 %, 30 %, 25 %, 20 %, 15 %, 10 %, 5 % und 3 % unterschritten und beträgt seit diesem Tage 0,00 % (keinerlei Stimmrechte).

Für sich selbst:

Der Stimmrechtsanteil der Red & Black S.r.l., Mailand (Anschrift: via San Paolo 10, 20121 Mailand, Italien), an der HUGO BOSS AG, Dieselstraße 12, 72555 Metzingen, Deutschland, beträgt zum 11. März 2008 weiterhin mehr als 75 % der Stimmrechte, nämlich 89,49 % der Stimmrechte (32.092.026 Stimmrechte). Davon wird ein Stimmrechtsanteil von 88,02 % (31.563.471 Stimmrechte) der Red & Black S.r.l. aus von der V.F.G. International N.V., Amsterdam, Niederlande, gehaltenen Aktien nach § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 i.V.m. Satz 3 WpHG zugerechnet. V.F.G. International N.V. ist ein von der Red & Black S.r.l. mittelbar über die Valentino Fashion Group S.p.A., Mailand, Italien, kontrolliertes Unternehmen. Ein weiterer Stimmrechtsanteil von 1,47 % (528.555 Stimmrechte) wird der Red & Black S.r.l. aus von der HUGO BOSS AG gehaltenen eigenen Aktien nach § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 i.V.m. Satz 3 WpHG zugerechnet.“

Metzingen, den 14. März 2008

Der Vorstand

- Die HUGO BOSS AG erhielt am 25. März 2008 folgende Stimmrechtsmitteilung gemäß §§ 21 Abs. 1, 22 WpHG der Red & Black S.p.A.:

Die Red & Black S.r.l., Mailand ist in Red & Black S.p.A., Mailand, Italien umgewandelt worden. Auch nach Wirksamwerden der Umwandlung am 19. März 2008 hält diese Gesellschaft weiterhin einen Stimmrechtsanteil an der HUGO BOSS AG, Metzingen, Deutschland von über 75 %. Mit Wirksamwerden der Umwandlung am 19. März 2008 beträgt der Stimmrechtsanteil der Red & Black S.p.A., Mailand, Italien an der HUGO BOSS AG, Metzingen, Deutschland, 89,49 % der Stimmrechte (32.092.026 Stimmrechte). Davon wird ein Stimmrechtsanteil von 88,02 % (31.563.471 Stimmrechte) der Red & Black S.p.A. aus von der V.F.G. International N.V., Amsterdam, Niederlande, gehaltenen Aktien nach § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 i.V.m. Satz 3 WpHG zugerechnet. V.F.G. International N.V. ist ein von der Red & Black S.p.A. mittelbar über die Valentino Fashion Group S.p.A., Mailand, Italien, kontrolliertes Unternehmen. Ein weiterer Stimmrechtsanteil von 1,47 % (528.555 Stimmrechte) wird der Red & Black S.p.A. aus von der HUGO BOSS AG gehaltenen eigenen Aktien nach § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 i.V.m. Satz 3 WpHG zugerechnet.

Metzingen, den 26. März 2008

Der Vorstand

- Die HUGO BOSS AG erhielt am 23. April 2008 folgende Stimmrechtsmitteilung gemäß §§ 21 Abs. 1, 22 WpHG der Red & Black TopCo S.à r.l., Luxemburg, sowie der Red & Black Lux S.à r.l., Luxemburg.

Am 21. April 2008 ist zunächst die Red & Black TopCo 2 S.à r.l., Luxemburg auf die Red & Black TopCo S.à r.l., Luxemburg verschmolzen worden. Ebenfalls am 21. April 2008 ist in einem zweiten Schritt die Red & Black Lux 2 S.à r.l., Luxemburg auf die Red & Black Lux S.à r.l., Luxemburg verschmolzen worden. Dadurch sind sowohl die Red & Black TopCo 2 S.à r.l. als auch die Red & Black Lux 2 S.à r.l. erloschen. Rechtsnachfolger der Red & Black TopCo 2 S.à r.l. ist die Red & Black TopCo S.à r.l.; Rechtsnachfolger der Red & Black Lux 2 S.à r.l. ist die Red & Black Lux S.à r.l. Vor dem Hintergrund der vorgenannten Verschmelzungsvorgänge teilen die Red & Black TopCo S.à r.l. sowie die Red & Black Lux S.à r.l. nach §§ 21 Abs. 1, 22 WpHG Folgendes mit:

1. Red & Black TopCo S.à r.l. Als Rechtsnachfolger der Red & Black TopCo 2 S.à r.l., Luxemburg:

Der Stimmrechtsanteil der Red & Black TopCo 2 S.à r.l., Luxemburg an der HUGO BOSS AG, Dieselstraße 12, 72555 Metzingen, Deutschland, hat am 21. April 2008 die Schwellen von 75 %, 50 %, 30 %, 25 %, 20 %, 15 %, 10 %, 5 % und 3 % unterschritten und beträgt seit diesem Tage 0,00 % (keinerlei Stimmrechte).

Für sich selbst:

Der Stimmrechtsanteil der Red & Black TopCo S.à r.l., Luxemburg an der HUGO BOSS AG, Metzingen, Deutschland, beträgt zum 21. April 2008 weiterhin mehr als 75 % der Stimmrechte, nämlich 89,49 % der Stimmrechte (32.092.026 Stimmrechte). Davon wird ein Stimmrechtsanteil von 88,02 % (31.563.471 Stimmrechte) der Red & Black TopCo S.à r.l. aus von der V.F.G. International N.V., Amsterdam, Niederlande, gehaltenen Aktien nach § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 i.V.m. Satz 3 WpHG zugerechnet. V.F.G. International N.V. ist ein von der Red & Black TopCo S.à r.l. mittelbar über die Red & Black Lux S.à r.l., Luxemburg, die Red & Black S.p.A., Mailand, Italien und die Valentino Fashion Group S.p.A., Mailand, Italien, kontrolliertes Unternehmen. Ein weiterer Stimmrechtsanteil von 1,47 % (528.555 Stimmrechte) wird der Red & Black TopCo S.à r.l. aus von der HUGO BOSS AG gehaltenen eigenen Aktien nach § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 i.V.m. Satz 3 WpHG zugerechnet.

2. Red & Black Lux S.à r.l. Als Rechtsnachfolger der Red & Black Lux 2 S.à r.l., Luxemburg:

Der Stimmrechtsanteil der Red & Black Lux 2 S.à r.l., Luxemburg an der HUGO BOSS AG, Metzingen, Deutschland, hat am 21. April 2008 die Schwellen von 75 %, 50 %, 30 %, 25 %, 20 %, 15 %, 10 %, 5 % und 3 % unterschritten und beträgt seit diesem Tage 0,00 % (keinerlei Stimmrechte).

Für sich selbst:

Der Stimmrechtsanteil der Red & Black Lux S.à r.l., Luxemburg, an der HUGO BOSS AG, Metzingen, Deutschland, beträgt zum 21. April 2008 weiterhin mehr als 75 % der Stimmrechte, nämlich 89,49 % der Stimmrechte (32.092.026 Stimmrechte). Davon wird ein Stimmrechtsanteil von 88,02 % (31.563.471 Stimmrechte) der Red & Black Lux S.à r.l. aus von der V.F.G. International N.V., Amsterdam, Niederlande, gehaltenen Aktien nach § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 i.V.m. Satz 3 WpHG zugerechnet. V.F.G. International N.V. ist ein von der Red & Black Lux S.à r.l. mittelbar über die Red & Black S.p.A., Mailand, Italien, und die Valentino Fashion Group S.p.A., Mailand, Italien, kontrolliertes Unternehmen. Ein weiterer Stimmrechtsanteil von 1,47 % (528.555 Stimmrechte) wird der Red & Black Lux S.à r.l. aus von der HUGO BOSS AG gehaltenen eigenen Aktien nach § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 i.V.m. Satz 3 WpHG zugerechnet.

Metzingen, den 24. April 2008

Der Vorstand

- Die HUGO BOSS AG erhielt am 02. Mai 2008 folgende Stimmrechtsmitteilung gemäß §§ 21 Abs. 1, 22 WpHG der Valentino Fashion Group S.p.A., Mailand, Italien (bis zum 1. Mai 2008 firmierend unter Red & Black S.p.A., Mailand, Italien), eingetragen im Unternehmensregister von Mailand am 26. Juni 2007 unter Nummer 05786030964:
 1. Am 1. Mai 2008 ist die Valentino Fashion Group S.p.A. mit Sitz in Mailand, Italien eingetragen im Unternehmensregister von Mailand am 15. Februar 2005 unter Nummer 047403870962 (nachfolgend als „Valentino Alt“ bezeichnet) auf die Red & Black S.p.A., Mailand, Italien verschmolzen worden. Dadurch ist die Valentino Alt erloschen. Rechtsnachfolger ist die Red & Black S.p.A., Mailand, Italien.
 2. Im Zuge des vorgenannten Verschmelzungsvorgangs ist am 1. Mai 2008 die Firma der Red & Black S.p.A. in Valentino Fashion Group S.p.A. (nachfolgend als „Valentino Neu“ bezeichnet) geändert worden.
 3. Vor dem Hintergrund der vorgenannten Verschmelzung und Umfirmierung teilt die Valentino Neu nach §§ 21 Abs. 1, 22 WpHG Folgendes mit:

Als Rechtsnachfolger der Valentino Alt:

Der Stimmrechtsanteil der Valentino Alt an der HUGO BOSS AG, Dieselstraße 12, 72555 Metzingen, Deutschland, hat am 1. Mai 2008 die Schwellen von 75 %, 50 %, 30 %, 25 %, 20 %, 15 %, 10 %, 5 % und 3 % unterschritten und beträgt seit diesem Tage 0,00 % (keinerlei Stimmrechte).

Für sich selbst:

Der Stimmrechtsanteil der Valentino Neu an der HUGO BOSS AG, Dieselstraße 12, 72555 Metzingen, Deutschland, beträgt zum 1. Mai 2008 auch nach Wirksamwerden der Verschmelzung und Umwandlung weiterhin mehr als 75 % der Stimmrechte, nämlich 89,49 % der Stimmrechte (32.092.026 Stimmrechte). Davon wird ein Stimmrechtsanteil von 88,02 % (31.563.471 Stimmrechte) der Valentino Neu aus von der V.F.G. International N.V., Amsterdam, Niederlande, gehaltenen Aktien nach § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 i.V.m. Satz 3 WpHG zugerechnet. V.F.G. International N.V. ist ein von der Valentino Neu kontrolliertes Unternehmen. Ein weiterer Stimmrechtsanteil von 1,47 % (528.555 Stimmrechte) wird der Valentino Neu aus von der HUGO BOSS AG gehaltenen eigenen Aktien nach § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 i.V.m. Satz 3 WpHG zugerechnet.

Metzingen, den 02. Mai 2008

Der Vorstand

- Die HUGO BOSS AG erhielt am 06. August 2008 folgende Stimmrechtsmitteilungen gemäß §§ 21 Abs. 1, 22 WpHG der nachfolgend genannten Gesellschaften und Personen:

Der Stimmrechtsanteil der Permira Holdings LLP, London, Großbritannien, an der HUGO BOSS AG, Dieselstraße 12, 72555 Metzingen, Deutschland, hat am 4. August 2008 die Schwellen von 3 %, 5 %, 10 %, 15 %, 20 %, 25 %, 30 %, 50 % und 75 % der Stimmrechte überschritten und beträgt 89,49 % der Stimmrechte (32.092.026 Aktien). Davon wird ein Stimmrechtsanteil von 88,02 % der Stimmrechte (31.563.471 Aktien) der Permira Holdings LLP aus von der V.F.G. International N.V. gehaltenen Aktien nach § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr.1 i.V.m. Satz 3 WpHG zugerechnet. V.F.G. International N.V. ist ein von Permira Holdings LLP mittelbar über die Permira Holdings Limited, die Permira IV Managers Limited, die Permira IV Managers L.P., die Permira IV GP Limited, die Permira IV GP L.P., die Permira IV L.P.1, die P4 Sub L.P.1, die Red & Black HoldCo 2 S.à r.l., die Permira IV L.P.2, die P4 Co-Investments L.P., die Permira Investments Limited, die Permira Nominees Limited, die Red & Black HoldCo S.à r.l., die Red & Black TopCo S.à r.l., die Red & Black Lux S.à r.l. und die Valentino Fashion Group SpA kontrolliertes Unternehmen. Ein weiterer Stimmrechtsanteil von 1,47 % der Stimmrechte (528.555 Aktien) wird der Permira Holdings LLP aus von der HUGO BOSS AG gehaltenen eigenen Aktien über die Permira Holdings Limited, die Permira IV Managers Limited, die Permira IV Managers L.P., die Permira IV GP Limited, die Permira IV GP L.P., die Permira IV L.P.1, die P4 Sub L.P.1, die Red & Black HoldCo 2 S.à r.l., die Permira IV L.P.2, die P4 Co-Investments L.P., die Permira Investments Limited, die Permira Nominees Limited, die Red & Black HoldCo S.à r.l., die Red & Black TopCo S.à r.l., die Red & Black Lux S.à r.l., die Valentino Fashion Group S.p.A. und die V.F.G. International N.V. nach § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr.1 i.V.m. Satz 3 WpHG zugerechnet.

Metzingen, den 07. August 2008

Der Vorstand

- Die HUGO BOSS AG erhielt am 24. September 2009 folgende Stimmrechtsmitteilungen gemäß §§ 21 Abs. 1, 22 WpHG der nachfolgend genannten Gesellschaften und Personen:

Der Stimmrechtsanteil der Permira Holdings LLP, London, Großbritannien, an der HUGO BOSS AG, Dieselstraße 12, 72555 Metzingen, Deutschland, hat am 21. September 2009 die Schwellen von 75 %, 50 %, 30 %, 25 %, 20 %, 15 %, 10 %, 5 % und 3 % unterschritten und beträgt zu diesem Tag 0,00 % (keine Stimmrechte).

Zur Klarstellung wird darauf hingewiesen, dass die Stimmrechtsanteile sämtlicher anderer Gesellschaften, über die der Mitteilungspflichtigen ihr bisheriger Stimmrechtsanteil an der HUGO BOSS AG bislang zugerechnet wurden, von den oben gemeldeten Schwellenunterschreitungen durch die Meldepflichtige unberührt bleiben. Obergesellschaft in der bestehenden Struktur ist nunmehr die Permira Holdings Limited und nicht die Permira Holdings LLP.

Metzingen, den 25. September 2009
Der Vorstand

- Die HUGO BOSS AG erhielt am 23. Dezember 2009 folgende Stimmrechtsmitteilungen gemäß §§ 21 Abs. 1, 22 WpHG der nachfolgend genannten Gesellschaften und Personen:

1. Valentino Fashion Group S.p.A.

Die Valentino Fashion Group S.p.A. mit Sitz in Mailand, Italien, hat uns mitgeteilt: Hiermit teilen wir, die Valentino Fashion Group S.p.A., Ihnen gemäß § 21 Abs. 1 WpHG mit, dass unser Stimmrechtsanteil an der HUGO BOSS AG am 23. Dezember 2009 die Schwellen von 75 %, 50 %, 30 %, 25 %, 20 %, 15 %, 10 %, 5 % und 3 % unterschritten hat und zu diesem Tag 0,00 % (0 Stimmrechte) beträgt. Zur Klarstellung wird darauf hingewiesen, dass die Stimmrechtsanteile sämtlicher anderer Gesellschaften, denen bislang von der Valentino Fashion Group S.p.A. Stimmrechte aus Aktien der HUGO BOSS AG zugerechnet wurden, von den oben gemeldeten Schwellenunterschreitungen durch die Valentino Fashion Group S.p.A. unberührt bleiben. Obergesellschaft in der bestehenden Struktur bleibt die Permira Holdings Limited.

2. Blitz F09-vier-sechs GmbH

Die Blitz F09-vier-sechs GmbH mit Sitz in Frankfurt am Main, Deutschland, hat uns mitgeteilt:

Hiermit teilen wir, die Blitz F09-vier-sechs GmbH, Ihnen gemäß § 21 Abs. 1 WpHG mit, dass unser Stimmrechtsanteil an der HUGO BOSS AG am 23. Dezember 2009 die Schwellen von 3 %, 5 %, 10 %, 15 %, 20 %, 25 %, 30 %, 50 % und 75 % überschritten hat und zu diesem Tag 89,49 % (32.092.026 Stimmrechte) beträgt.

Davon wird der Blitz F09-vier-sechs GmbH ein Stimmrechtsanteil von 88,02 % (31.563.471 Stimmrechte) aus von der V.F.G. INTERNATIONAL N.V., Rotterdam, Niederlande, gehaltenen Aktien nach § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 WpHG zugerechnet.

Ein weiterer Stimmrechtsanteil von 1,47 % (528.555 Stimmrechte) wird der Blitz F09-vier-sechs GmbH aus von der HUGO BOSS AG gehaltenen eigenen Aktien nach § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 WpHG zugerechnet. Zur Klarstellung: Der Überschreitung der oben genannten Stimmrechtsschwellen liegt eine konzerninterne Umstrukturierung zugrunde. Obergesellschaft in der bestehenden Struktur bleibt die Permira Holdings Limited.

Metzingen, den 28. Dezember 2009
Der Vorstand

- Die HUGO BOSS AG erhielt am 24. März 2010 folgende Stimmrechtsmitteilungen gemäß §§ 21 Abs. 1, 22 WpHG der nachfolgend genannten Gesellschaften:

1. V.F.G. International N.V., Amersfoort, Niederlande:

Der Stimmrechtsanteil der V.F.G. International N.V. Amersfoort, Niederlande an der HUGO BOSS AG, Metzingen, Deutschland, hat am 23. März 2010 die Schwellen von 75 %, 50 %, 30 %, 25 %, 20 %, 15 %, 10 %, 5 % und 3 % unterschritten und beträgt seit diesem Tage 0,00 % (keinerlei Stimmrechte).

2. Red & Black Holding GmbH (ehemals Blitz F09-vier-sechs GmbH), München, Deutschland:

Der Stimmrechtsanteil der Red & Black Holding GmbH (ehemals Blitz F09-viersechs GmbH), München, Deutschland an der HUGO BOSS AG, Metzingen, Deutschland, beträgt zum 23. März 2010 weiterhin mehr als 75 % der Stimmrechte, nämlich 89,49 % der Stimmrechte (32.092.026 Stimmrechte). Davon wird nunmehr ein Stimmrechtsanteil von 88,02 % (31.563.471 Stimmrechte) von der Red & Black Holding GmbH gemäß § 21 Abs. 1 WpHG direkt gehalten.

Ein weiterer Stimmrechtsanteil von 1,47 % (528.555 Stimmrechte) wird der Red & Black Holding GmbH aus von der HUGO BOSS AG gehaltenen eigenen Aktien nach § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 i.V.m. Satz 3 WpHG zugerechnet.

Zur Klarstellung wird darauf hingewiesen, dass die Stimmrechtsanteile sämtlicher anderer Gesellschaften, denen bislang von der V.F.G. International N.V. Stimmrechte aus Aktien der HUGO BOSS AG zugerechnet wurden, von den oben gemeldeten Schwellenunterschreitungen durch die V.F.G. International N.V. unberührt bleiben. Obergesellschaft in der bestehenden Struktur bleibt die Permira Holdings Limited.

Metzingen, den 26. März 2010
Der Vorstand

- Die HUGO BOSS AG erhielt am 15. März 2012 folgende Stimmrechtsmitteilungen gemäß §§ 25 a, 41 Abs. 4d WpHG der UniCredit Bank AG:

Die UniCredit Bank AG hielt, am 1. Februar 2012 unmittelbar Finanz- und sonstige Instrumente gemäß § 25a Abs. 1 WpHG, die es uns auf Grund ihrer Ausgestaltung ermöglichen, bis zu 88,02 % der Stimmrechte (31.563.471 von 35.860.000 Stammaktien) der Hugo Boss AG, Dieselstraße 12, 72555 Metzingen, Deutschland, zu erwerben. Bei den Instrumenten handelt es sich jeweils um Sicherheiten, die uns 2009 im Zusammenhang mit unserem Darlehensgeschäft gewährt wurden, nämlich um eine Call Option, die uns den Erwerb eines Stimmrechtsanteils von bis zu 44,01 % ermöglicht und die im Dezember 2015 ausgeübt werden kann, soweit sich der Ausübungszeitraum nicht auf Grund bestimmter vertraglicher Regelungen verschiebt, und um Pfandrechte, die uns im Sicherungsfall den Erwerb eines Stimmrechtsanteils von bis zu 88,02 % ermöglichen.

Weitere 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.

Metzingen, den 20. März 2012
Der Vorstand

- Die HUGO BOSS AG erhielt am 15. März 2012 folgende Stimmrechtsmitteilungen gemäß §§ 25 a, 41 Abs. 4d WpHG der UniCredit S.p.A.:

240

Die UniCredit S.p.A. hielt, über unsere deutsche Tochtergesellschaft UniCredit Bank AG am 1. Februar 2012 mittelbar Finanz- und sonstige Instrumente gemäß § 25a Abs. 1 WpHG, die es der UniCredit Bank AG auf Grund ihrer Ausgestaltung ermöglichen, bis zu 88,02 % der Stimmrechte (31.563.471 von 35.860.000 Stammaktien) der Hugo Boss AG, Dieselstraße 12, 72555 Metzingen, Deutschland, zu erwerben. Bei den Instrumenten handelt es sich jeweils um Sicherheiten, die der UniCredit Bank AG 2009 im Zusammenhang mit ihrem Darlehensgeschäft gewährt wurden, nämlich um eine Call Option, die der UniCredit Bank AG den Erwerb eines Stimmrechtsanteils von bis zu 44,01 % ermöglicht und die im Dezember 2015 ausgeübt werden kann, soweit sich der Ausübungszeitraum nicht auf Grund bestimmter vertraglicher Regelungen verschiebt, und um Pfandrechte, die der UniCredit Bank AG im Sicherungsfall den Erwerb eines Stimmrechtsanteils von bis zu 88,02 % ermöglichen.

Die Instrumente werden über das folgende kontrollierte Unternehmen gehalten:

UniCredit Bank AG.

Weitere 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.

Metzingen, den 20. März 2012
Der Vorstand

- Die HUGO BOSS AG erhielt am 15. März 2012 folgende Stimmrechtsmitteilungen gemäß §§ 25 a, 41 Abs. 4d WpHG der Mediobanca – Banca di Credito Finanziario S.p.A.:

Die Mediobanca – Banca di Credito Finanziario S.p.A hielt, am 1. Februar 2012 unmittelbar ein Finanzinstrument gemäß § 25a Abs. 1 WpHG, das es uns auf Grund seiner Ausgestaltung ermöglicht, bis zu 44,01 % der Stimmrechte (15.781.735 von 35.860.000 Stammaktien) der HUGO BOSS AG, Dieselstraße 12, 72555 Metzingen, Deutschland, zu erwerben. Bei dem Instrument handelt es sich um eine Call Option, die uns 2009 im Zusammenhang mit unserem Darlehensgeschäft gewährt wurde und uns den Erwerb eines Stimmrechtsanteils von bis zu 44,01 % ermöglicht. Die Call Option kann im Dezember 2015 ausgeübt werden, soweit sich der Ausübungszeitraum nicht auf Grund bestimmter vertraglicher Regelungen verschiebt.

Weitere 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.

Metzingen, den 20. März 2012
Der Vorstand

- Die HUGO BOSS AG erhielt am 12. April 2012 folgende Stimmrechtsmitteilungen gemäß § 41 Abs. 4d WpHG der PFC Srl, Vicenza, Italien:

PFC Srl hielt/hätte am 1. Februar 2012 einen Stimmrechtsanteil gehalten von 88,34 % (entsprechend 31.680.229 Stimmrechte) der HUGO BOSS AG, gerechnet auf die Gesamtzahl der Stimmrechte der HUGO BOSS AG in Höhe von 35.860.000 durch die Ansammlung von

- Stimmrechten aus Stammaktien, die wir unter bestimmten Umständen indirekt erwerben konnten auf Basis eines direkt gehaltenen Instruments gemäß § 25a Abs. 1 Satz 1 WpHG, und

- von uns gehaltene Stimmrechte nach § 21 WpHG.

Im Einzelnen,

- unser Stimmrechtsanteil gemäß § 21 WpHG entspricht 0,33 % (entsprechend 116.758 Stimmrechten) und
- unser Stimmrechtsanteil indirekt erwerbbar auf Basis eines direkt gehaltenen Instruments nach § 25a Abs. 1 Satz 1 WpHG entspricht 88,02 % (entsprechend 31.563.471 Stimmrechte).

Bei dem von uns gehaltenen Instrument handelt es sich um das Recht zur Abgabe eines ersten Angebots, das in einer Aktionärsvereinbarung enthalten ist, die 2007 unterzeichnet wurde und am 02. August 2017 endet. Die Vereinbarung besteht zwischen unserer Gesellschaft und ZETA FINANCE S.A. als Minderheitsaktionäre und Red & Black Holdco S.à.r.l. und Red & Black Holdco 2 S.à.r.l. als Mehrheitsaktionäre der Beteiligungsgesellschaft Red & Black Topco S.à.r.l. („Topco“).

Vorausgesetzt, dass die Mehrheit der Aktionäre von Topco beabsichtigt, ihre Stimmrechtsmehrheit an Topco oder der unmittelbaren Tochtergesellschaft zu verkaufen und unter anderen bestimmten Voraussetzungen und nur unter bestimmten eingeschränkten Umständen, bezieht sich das Recht zur Abgabe eines ersten Angebots nicht direkt auf Aktien der HUGO BOSS AG, aber ermöglicht es uns, ein Angebot abzugeben, und, falls die Mehrheit der Aktionäre dieses Angebot annimmt, die Mehrheit der Aktien von Topco oder einer Tochtergesellschaft zu kaufen, die wiederum – neben anderem Anlagevermögen – derzeit indirekt einen Stimmrechtsanteil von 88,02 % (entsprechend 31.563.471 Stimmrechte) der HUGO BOSS AG hält.

Metzingen, den 13. April 2012

Der Vorstand

- Die HUGO BOSS AG erhielt am 12. April 2012 folgende Stimmrechtsmitteilungen gemäß § 41 Abs. 4d WpHG der Zeta Finance S.A., Luxemburg, Luxemburg:

Zeta Finance S.A. hielt am 1. Februar 2012 ein Instrument gemäß § 25a Abs. 1 Satz 1 WpHG, das uns unter bestimmten Umständen ermöglicht, bis zu 88,02 % der Stimmrechte (entsprechend 31.563.471 Stimmrechte) der HUGO BOSS AG indirekt zu erwerben, gerechnet auf die Gesamtzahl der Stimmrechte der HUGO BOSS AG in Höhe von 35.860.000.

Bei dem von uns gehaltenen Instrument handelt es sich um das Recht zur Abgabe eines ersten Angebots, das in einer Aktionärsvereinbarung enthalten ist, die 2007 unterzeichnet wurde und am 02. August 2017 endet. Die Vereinbarung besteht zwischen unserer Gesellschaft und PFC S.r.l. als Minderheitsaktionäre und Red & Black Holdco S.à.r.l. und Red & Black Holdco 2 S.à.r.l. als Mehrheitsaktionäre der Beteiligungsgesellschaft Red & Black Topco S.à.r.l. („Topco“).

Vorausgesetzt, dass die Mehrheit der Aktionäre von Topco beabsichtigt, ihre Stimmrechtsmehrheit an Topco oder der unmittelbaren Tochtergesellschaft zu verkaufen und unter anderen bestimmten Voraussetzungen und nur unter bestimmten eingeschränkten Umständen, bezieht sich das Recht zur Abgabe eines ersten Angebots nicht direkt auf Aktien der HUGO BOSS AG, aber ermöglicht es uns, ein Angebot abzugeben, und, falls die Mehrheit der Aktionäre dieses Angebot annimmt, die Mehrheit der Aktien von Topco oder einer Tochtergesellschaft zu kaufen, die wiederum – neben anderem Anlagevermögen – derzeit indirekt einen Stimmrechtsanteil von 88,02 % (entsprechend 31.563.471 Stimmrechte) der HUGO BOSS AG hält.

Metzingen, den 13. April 2012

Der Vorstand

242

- Die HUGO BOSS AG erhielt am 12. April 2012 folgende Stimmrechtsmitteilungen gemäß § 41 Abs. 4d WpHG der Zignago Holding S.p.A., Fossalta di Portogruaro (VE), Italien:

Zignago Holding S.p.A. hielt am 1. Februar 2012 mittelbar ein Instrument gemäß § 25a Abs. 1 Satz 1 WpHG, das es ZETA FINANCE S.A. auf Grund seiner Ausgestaltung ermöglicht, bis zu 88,02 % der Stimmrechte (entsprechend 31.563.471 Stimmrechte) der HUGO BOSS AG indirekt zu erwerben, gerechnet auf die Gesamtzahl der Stimmrechte der HUGO BOSS AG in Höhe von 35.860.000.

Bei dem indirekt von uns gehaltenen Instrument handelt es sich um das Recht zur Abgabe eines ersten Angebots, das in einer Aktionärsvereinbarung enthalten ist, die 2007 unterzeichnet wurde und am 02. August 2017 endet. Die Vereinbarung besteht zwischen ZETA FINANCE S.A. und PFC S.r.l. als Minderheitsaktionäre der Beteiligungsgesellschaft Red & Black Topco S.à.r.l. („Topco“). Das indirekt von uns gehaltene Instrument wird direkt von ZETA FINANCE S.A. gehalten, die direkt von uns kontrolliert wird.

Vorausgesetzt, dass die Mehrheit der Aktionäre von Topco beabsichtigt, ihre Stimmrechtsmehrheit an Topco oder der unmittelbaren Tochtergesellschaft zu verkaufen und unter anderen bestimmten Voraussetzungen und nur unter bestimmten Umständen, bezieht sich das Recht zur Abgabe eines ersten Angebots nicht direkt auf Aktien der HUGO BOSS AG, aber ermöglicht es ZETA FINANCE S.A., ein Angebot abzugeben, und, falls die Mehrheit der Aktionäre dieses Angebot annimmt, die Mehrheit der Aktien von Topco oder einer Tochtergesellschaft zu kaufen, die wiederum – neben anderem Anlagevermögen – derzeit einen Stimmrechtsanteil von 88,02 % (entsprechend 31.563.471 Stimmrechte) der HUGO BOSS AG hält.

Metzingen, den 13. April 2012
Der Vorstand

Veröffentlichung gemäß § 26 Abs.1 WpHG

- Die HUGO BOSS AG erhielt am 18. Juni 2012 folgende Stimmrechtsmitteilungen gemäß §§ 21 Abs. 1, 22 WpHG der nachfolgend genannten Gesellschaften:

1. Red & Black Holding GmbH

Der Stimmrechtsanteil der Red & Black Holding GmbH, Oberursel, Deutschland, an der HUGO BOSS AG, Metzingen, Deutschland, hat am 15. Juni 2012 aufgrund einer Änderung der Gesamtzahl der Stimmrechte in Folge der Umwandlung der Vorzugsaktien ohne Stimmrecht in Stammaktien mit Stimmrecht die Schwelle von 75 % unterschritten. Der Stimmrechtsanteil beträgt nunmehr 67,53 % der Stimmrechte (47.540.145 Stimmrechte). Davon wird ein Stimmrechtsanteil von 65,56 % (46.156.312 Stimmrechte) von der Red & Black Holding GmbH gemäß § 21 Abs. 1 WpHG direkt gehalten. Ein weiterer Stimmrechtsanteil von 1,97 % (1.383.833 Stimmrechte) wird der Red & Black Holding GmbH aus von der HUGO BOSS AG gehaltenen eigenen Aktien nach § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 i.V.m. Satz 3 WpHG zugerechnet.

2. Red & Black Lux S.à.r.l.

Der Stimmrechtsanteil der Red & Black Lux S.à.r.l. Luxemburg, Luxemburg, an der HUGO BOSS AG, Metzingen, Deutschland, hat am 15. Juni 2012 aufgrund einer Änderung der Gesamtzahl der Stimmrechte in Folge der Umwandlung der Vorzugsaktien ohne Stimmrecht in Stammaktien mit Stimmrecht die Schwelle von 75 % unterschritten. Der Stimmrechtsanteil beträgt nunmehr 67,53 % der Stimmrechte (47.540.145 Stimmrechte). Davon wird ein Stimmrechtsanteil von 65,56 % (46.156.312 Stimmrechte) der Red & Black Lux S.à.r.l. aus von der Red & Black Holding GmbH gehaltenen Aktien nach § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 i.V.m. Satz 3 WpHG zugerechnet. Die Red & Black Holding GmbH ist ein von der Red & Black Lux S.à.r.l. kontrolliertes Unternehmen.

Ein weiterer Stimmrechtsanteil von 1,97 % (1.383.833 Stimmrechte) wird der Red & Black Lux S.à r.l. aus von der HUGO BOSS AG gehaltenen eigenen Aktien über die Red & Black Holding GmbH nach § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 i.V.m. Satz 3 WpHG zugerechnet.

3. Red & Black Topco S.à r.l.

Der Stimmrechtsanteil der Red & Black Topco S.à r.l. Luxemburg, Luxemburg, an der HUGO BOSS AG, Metzingen, Deutschland, hat am 15. Juni 2012 aufgrund einer Änderung der Gesamtzahl der Stimmrechte in Folge der Umwandlung der Vorzugsaktien ohne Stimmrecht in Stammaktien mit Stimmrecht die Schwelle von 75 % unterschritten. Der Stimmrechtsanteil beträgt nunmehr 67,53 % der Stimmrechte (47.540.145 Stimmrechte). Davon wird ein Stimmrechtsanteil von 65,56 % (46.156.312 Stimmrechte) der Red & Black Topco S.à r.l. aus von der Red & Black Holding GmbH gehaltenen Aktien nach § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 i.V.m. Satz 3 WpHG zugerechnet. Die Red & Black Holding GmbH ist ein von der Red & Black Topco S.à r.l. mittelbar über die Red & Black Lux S.à r.l. kontrolliertes Unternehmen. Ein weiterer Stimmrechtsanteil von 1,97 % (1.383.833 Stimmrechte) wird der Red & Black Topco S.à r.l. aus von der HUGO BOSS AG gehaltenen eigenen Aktien über die Red & Black Lux S.à r.l. und die Red & Black Holding GmbH nach § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 i.V.m. Satz 3 WpHG zugerechnet.

4. Red & Black Holdco S.à r.l.

Der Stimmrechtsanteil der Red & Black Holdco S.à r.l. Luxemburg, Luxemburg, an der HUGO BOSS AG Metzingen, Deutschland, hat am 15. Juni 2012 aufgrund einer Änderung der Gesamtzahl der Stimmrechte in Folge der Umwandlung der Vorzugsaktien ohne Stimmrecht in Stammaktien mit Stimmrecht die Schwelle von 75 % unterschritten. Der Stimmrechtsanteil beträgt nunmehr 67,53 % der Stimmrechte (47.540.145 Stimmrechte). Davon wird ein Stimmrechtsanteil von 65,56 % (46.156.312 Stimmrechte) der Red & Black Holdco S.à r.l. aus von der Red & Black Holding GmbH gehaltenen Aktien nach § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 i.V.m. Satz 3 WpHG zugerechnet. Die Red & Black Holding GmbH ist ein von der Red & Black Holdco S.à r.l. mittelbar über die Red & Black Topco S.à r.l. und die Red & Black Lux S.à r.l. kontrolliertes Unternehmen. Ein weiterer Stimmrechtsanteil von 1,97 % (1.383.833 Stimmrechte) wird der Red & Black Holdco S.à r.l. aus von der HUGO BOSS AG gehaltenen eigenen Aktien über die Red & Black Topco S.à r.l., die Red & Black Lux S.à r.l. und die Red & Black Holding GmbH nach § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 i.V.m. Satz 3 WpHG zugerechnet.

5. Red & Black Holdco 2 S.à r.l.

Der Stimmrechtsanteil der Red & Black Holdco 2 S.à r.l. Luxemburg, Luxemburg, an der HUGO BOSS AG, Metzingen, Deutschland, hat am 15. Juni 2012 aufgrund einer Änderung der Gesamtzahl der Stimmrechte in Folge der Umwandlung der Vorzugsaktien ohne Stimmrecht in Stammaktien mit Stimmrecht die Schwelle von 75 % unterschritten. Der Stimmrechtsanteil beträgt nunmehr 67,53 % der Stimmrechte (47.540.145 Stimmrechte). Davon wird ein Stimmrechtsanteil von 65,56 % (46.156.312 Stimmrechte) der Red & Black Holdco 2 S.à r.l. aus von der Red & Black Holding GmbH gehaltenen Aktien nach § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 i.V.m. Satz 3 WpHG zugerechnet. Die Red & Black Holding GmbH ist ein von der Red & Black Holdco 2 S.à r.l. mittelbar über die Red & Black Topco S.à r.l. und die Red & Black Lux S.à r.l. kontrolliertes Unternehmen. Ein weiterer Stimmrechtsanteil von 1,97 % (1.383.833 Stimmrechte) wird der Red & Black Holdco 2 S.à r.l. aus von der HUGO BOSS AG gehaltenen eigenen Aktien über die Red & Black Topco S.à r.l., die Red & Black Lux S.à r.l. und die Red & Black Holding GmbH nach § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 i.V.m. Satz 3 WpHG zugerechnet.

6. P4 Sub L.P.1

Der Stimmrechtsanteil der P4 Sub L.P.1 St Peter Port, Guernsey, Kanalinseln, an der HUGO BOSS AG, Metzingen, Deutschland, hat am 15. Juni 2012 aufgrund einer Änderung der Gesamtzahl der Stimmrechte in Folge der Umwandlung der Vorzugsaktien ohne Stimmrecht in Stammaktien mit Stimmrecht die Schwelle von 75 %

unterschritten. Der Stimmrechtsanteil beträgt nunmehr 67,53 % der Stimmrechte (47.540.145 Stimmrechte). Davon wird ein Stimmrechtsanteil von 65,56 % (46.156.312 Stimmrechte) der P4 Sub L.P.1 aus von der Red & Black Holding GmbH gehaltenen Aktien nach § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 i.V.m. Satz 3 WpHG zugerechnet. Die Red & Black Holding GmbH ist ein von der P4 Sub L.P.1 mittelbar über die Red & Black Holdco 2 S.à r.l., die Red & Black Topco S.à r.l. und die Red & Black Lux S.à r.l. kontrolliertes Unternehmen. Ein weiterer Stimmrechtsanteil von 1,97 % (1.383.833 Stimmrechte) wird der P4 Sub L.P.1 aus von der HUGO BOSS AG gehaltenen eigenen Aktien über die Red & Black Holdco 2 S.à r.l., die Red & Black Topco S.à r.l., die Red & Black Lux S.à r.l. und die Red & Black Holding GmbH nach § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 i.V.m. Satz 3 WpHG zugerechnet.

7. Permira IV L.P.1

Der Stimmrechtsanteil der Permira IV L.P.1 St Peter Port, Guernsey, Kanalinseln, an der HUGO BOSS AG, Metzingen, Deutschland, hat am 15. Juni 2012 aufgrund einer Änderung der Gesamtzahl der Stimmrechte in Folge der Umwandlung der Vorzugsaktien ohne Stimmrecht in Stammaktien mit Stimmrecht die Schwelle von 75 % unterschritten. Der Stimmrechtsanteil beträgt nunmehr 67,53 % der Stimmrechte (47.540.145 Stimmrechte). Davon wird ein Stimmrechtsanteil von 65,56 % (46.156.312 Stimmrechte) der Permira IV L.P.1 aus von der Red & Black Holding GmbH gehaltenen Aktien nach § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 i.V.m. Satz 3 WpHG zugerechnet. Die Red & Black Holding GmbH ist ein von der Permira IV L.P.1 mittelbar über die P4 Sub L.P.1, die Red & Black Holdco 2 S.à r.l., die Red & Black Topco S.à r.l. und die Red & Black Lux S.à r.l. kontrolliertes Unternehmen. Ein weiterer Stimmrechtsanteil von 1,97 % (1.383.833 Stimmrechte) wird der Permira IV L.P.1 aus von der HUGO BOSS AG gehaltenen eigenen Aktien über die P4 Sub L.P.1, die Red & Black Holdco 2 S.à r.l., die Red & Black Topco S.à r.l., die Red & Black Lux S.à r.l. und die Red & Black Holding GmbH nach § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 i.V.m. Satz 3 WpHG zugerechnet.

8. Permira IV Managers L.P.

Der Stimmrechtsanteil der Permira IV Managers L.P. St Peter Port, Guernsey, Kanalinseln, an der HUGO BOSS AG, Metzingen, Deutschland, hat am 15. Juni 2012 aufgrund einer Änderung der Gesamtzahl der Stimmrechte in Folge der Umwandlung der Vorzugsaktien ohne Stimmrecht in Stammaktien mit Stimmrecht die Schwelle von 75 % unterschritten. Der Stimmrechtsanteil beträgt nunmehr 67,53 % der Stimmrechte (47.540.145 Stimmrechte). Davon wird ein Stimmrechtsanteil von 65,56 % (46.156.312 Stimmrechte) der Permira IV Managers L.P. aus von der Red & Black Holding GmbH gehaltenen Aktien nach § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 i.V.m. Satz 3 WpHG zugerechnet. Die Red & Black Holding GmbH ist ein von der Permira IV Managers L.P. mittelbar über die Permira IV L.P.1, die P4 Sub L.P.1, die Red & Black Holdco 2 S.à r.l., die Permira IV L.P.2, die Red & Black Holdco S.à r.l., die Red & Black Topco S.à r.l. und die Red & Black Lux S.à r.l. kontrolliertes Unternehmen. Ein weiterer Stimmrechtsanteil von 1,97 % (1.383.833 Stimmrechte) wird der Permira IV Managers L.P. aus von der HUGO BOSS AG gehaltenen eigenen Aktien über die Permira IV L.P.1, die P4 Sub L.P.1, die Red & Black Holdco 2 S.à r.l., die Permira IV L.P.2, die Red & Black Holdco S.à r.l., die Red & Black Topco S.à r.l., die Red & Black Lux S.à r.l. und die Red & Black Holding GmbH nach § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 i.V.m. Satz 3 WpHG zugerechnet.

9. Permira IV Managers Limited

Der Stimmrechtsanteil der Permira IV Managers Limited St Peter Port, Guernsey, Kanalinseln, an der HUGO BOSS AG, Metzingen, Deutschland, hat am 15. Juni 2012 aufgrund einer Änderung der Gesamtzahl der Stimmrechte in Folge der Umwandlung der Vorzugsaktien ohne Stimmrecht in Stammaktien mit Stimmrecht die Schwelle von 75 % unterschritten. Der Stimmrechtsanteil beträgt nunmehr 67,53 % der Stimmrechte (47.540.145 Stimmrechte). Davon wird ein Stimmrechtsanteil von 65,56 % (46.156.312 Stimmrechte) der Permira IV Managers Limited aus von der Red & Black Holding GmbH gehaltenen Aktien nach § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 i.V.m. Satz 3 WpHG zugerechnet. Die Red & Black Holding GmbH ist ein von der Permira IV Managers Limited mittelbar über die Permira IV Managers L.P., die Permira IV L.P.1, die P4 Sub L.P.1, die Red & Black Holdco 2 S.à r.l., die Permira IV L.P.2, die Red & Black Holdco S.à r.l., die Red & Black Topco S.à r.l. und die

Red & Black Lux S.à r.l. kontrolliertes Unternehmen. Ein weiterer Stimmrechtsanteil von 1,97 % (1.383.833 Stimmrechte) wird der Permira IV Managers Limited aus von der HUGO BOSS AG gehaltenen eigenen Aktien über die Permira IV Managers L.P., die Permira IV L.P.1, die P4 Sub L.P.1, die Red & Black Holdco 2 S.à r.l., die Permira IV L.P.2, die Red & Black Holdco S.à r.l., die Red & Black Topco S.à r.l., die Red & Black Lux S.à r.l. und die Red & Black Holding GmbH nach § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 i.V.m. Satz 3 WpHG zugerechnet.

10. Permira IV L.P.2

Der Stimmrechtsanteil der Permira IV L.P.2 St Peter Port, Guernsey, Kanalinseln, an der HUGO BOSS AG, Metzingen, Deutschland, hat am 15. Juni 2012 aufgrund einer Änderung der Gesamtzahl der Stimmrechte in Folge der Umwandlung der Vorzugsaktien ohne Stimmrecht in Stammaktien mit Stimmrecht die Schwelle von 75 % unterschritten. Der Stimmrechtsanteil beträgt nunmehr 67,53 % der Stimmrechte (47.540.145 Stimmrechte). Davon wird ein Stimmrechtsanteil von 65,56 % (46.156.312 Stimmrechte) der Permira IV L.P.2 aus von der Red & Black Holding GmbH gehaltenen Aktien nach § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 i.V.m. Satz 3 WpHG zugerechnet. Die Red & Black Holding GmbH ist ein von der Permira IV L.P.2 mittelbar über die Red & Black Holdco S.à r.l., die Red & Black Topco S.à r.l. und die Red & Black Lux S.à r.l. kontrolliertes Unternehmen. Ein weiterer Stimmrechtsanteil von 1,97 % (1.383.833 Stimmrechte) wird der Permira IV L.P.2 aus von der HUGO BOSS AG gehaltenen eigenen Aktien über die Red & Black Holdco S.à r.l., die Red & Black Topco S.à r.l., die Red & Black Lux S.à r.l. und die Red & Black Holding GmbH nach § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 i.V.m. Satz 3 WpHG zugerechnet.

11. P4 Co-Investment L.P.

Der Stimmrechtsanteil der P4 Co-Investment L.P. St Peter Port, Guernsey, Kanalinseln, an der HUGO BOSS AG, Metzingen, Deutschland, hat am 15. Juni 2012 aufgrund einer Änderung der Gesamtzahl der Stimmrechte in Folge der Umwandlung der Vorzugsaktien ohne Stimmrecht in Stammaktien mit Stimmrecht die Schwelle von 75 % unterschritten. Der Stimmrechtsanteil beträgt nunmehr 67,53 % der Stimmrechte (47.540.145 Stimmrechte). Davon wird ein Stimmrechtsanteil von 65,56 % (46.156.312 Stimmrechte) der P4 Co-Investment L.P. aus von der Red & Black Holding GmbH gehaltenen Aktien nach § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 i.V.m. Satz 3 WpHG zugerechnet. Die Red & Black Holding GmbH ist ein von der P4 Co-Investment L.P. mittelbar über die Red & Black Holdco S.à r.l., die Red & Black Topco S.à r.l. und die Red & Black Lux S.à r.l. kontrolliertes Unternehmen. Ein weiterer Stimmrechtsanteil von 1,97 % (1.383.833 Stimmrechte) wird der P4 Co-Investment L.P. aus von der HUGO BOSS AG gehaltenen eigenen Aktien über die Red & Black Holdco S.à r.l., die Red & Black Topco S.à r.l., die Red & Black Lux S.à r.l. und die Red & Black Holding GmbH nach § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 i.V.m. Satz 3 WpHG zugerechnet.

12. Permira Investments Limited

Der Stimmrechtsanteil der Permira Investments Limited St Peter Port, Guernsey, Kanalinseln, an der HUGO BOSS AG, Metzingen, Deutschland, hat am 15. Juni 2012 aufgrund einer Änderung der Gesamtzahl der Stimmrechte in Folge der Umwandlung der Vorzugsaktien ohne Stimmrecht in Stammaktien mit Stimmrecht die Schwelle von 75 % unterschritten. Der Stimmrechtsanteil beträgt nunmehr 67,53 % der Stimmrechte (47.540.145 Stimmrechte). Davon wird ein Stimmrechtsanteil von 65,56 % (46.156.312 Stimmrechte) der Permira Investments Limited aus von der Red & Black Holding GmbH gehaltenen Aktien nach § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 i.V.m. Satz 3 WpHG zugerechnet. Die Red & Black Holding GmbH ist ein von der Permira Investments Limited mittelbar über die Red & Black Holdco S.à r.l., die Red & Black Topco S.à r.l. und die Red & Black Lux S.à r.l. kontrolliertes Unternehmen. Ein weiterer Stimmrechtsanteil von 1,97 % (1.383.833 Stimmrechte) wird der Permira Investments Limited aus von der HUGO BOSS AG gehaltenen eigenen Aktien über die Red & Black Holdco S.à r.l., die Red & Black Topco S.à r.l., die Red & Black Lux S.à r.l. und die Red & Black Holding GmbH nach § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 i.V.m. Satz 3 WpHG zugerechnet.

13. Permira IV GP L.P.

Der Stimmrechtsanteil der Permira IV GP L.P. St Peter Port, Guernsey, Kanalinseln, an der HUGO BOSS AG, Metzingen, Deutschland, hat am 15. Juni 2012 aufgrund einer Änderung der Gesamtzahl der Stimmrechte in Folge der Umwandlung der Vorzugsaktien ohne Stimmrecht in Stammaktien mit Stimmrecht die Schwelle von 75 % unterschritten. Der Stimmrechtsanteil beträgt nunmehr 67,53 % der Stimmrechte (47.540.145 Stimmrechte). Davon wird ein Stimmrechtsanteil von 65,56 % (46.156.312 Stimmrechte) der Permira IV GP L.P. aus von der Red & Black Holding GmbH gehaltenen Aktien nach § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 i.V.m. Satz 3 WpHG zugerechnet. Die Red & Black Holding GmbH ist ein von der Permira IV GP L.P. mittelbar über die Permira IV L.P.1, die P4 Sub L.P.1, die Red & Black Holdco 2 S.à r.l., die Permira IV L.P.2, die P4 Co-Investment L.P., die Red & Black Holdco S.à r.l., die Red & Black Topco S.à r.l. und die Red & Black Lux S.à r.l. kontrolliertes Unternehmen. Ein weiterer Stimmrechtsanteil von 1,97 % (1.383.833 Stimmrechte) wird der Permira IV GP L.P. aus von der HUGO BOSS AG gehaltenen eigenen Aktien über die Permira IV L.P.1, die P4 Sub L.P.1, die Red & Black Holdco 2 S.à r.l., die Permira IV L.P.2, die P4 Co-Investment L.P., die Red & Black Holdco S.à r.l., die Red & Black Topco S.à r.l., die Red & Black Lux S.à r.l. und die Red & Black Holding GmbH nach § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 i.V.m. Satz 3 WpHG zugerechnet.

14. Permira IV GP Limited

Der Stimmrechtsanteil der Permira IV GP Limited St Peter Port, Guernsey, Kanalinseln, an der HUGO BOSS AG, Metzingen, Deutschland, hat am 15. Juni 2012 aufgrund einer Änderung der Gesamtzahl der Stimmrechte in Folge der Umwandlung der Vorzugsaktien ohne Stimmrecht in Stammaktien mit Stimmrecht die Schwelle von 75 % unterschritten. Der Stimmrechtsanteil beträgt nunmehr 67,53 % der Stimmrechte (47.540.145 Stimmrechte). Davon wird ein Stimmrechtsanteil von 65,56 % (46.156.312 Stimmrechte) der Permira IV GP Limited aus von der Red & Black Holding GmbH gehaltenen Aktien nach § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 i.V.m. Satz 3 WpHG zugerechnet. Die Red & Black Holding GmbH ist ein von der Permira IV GP Limited mittelbar über die Permira IV GP L.P., die Permira IV L.P.1, die P4 Sub L.P.1, die Red & Black Holdco 2 S.à r.l., die Permira IV L.P.2, die P4 Co-Investment L.P., die Red & Black Holdco S.à r.l., die Red & Black Topco S.à r.l. und die Red & Black Lux S.à r.l. kontrolliertes Unternehmen. Ein weiterer Stimmrechtsanteil von 1,97 % (1.383.833 Stimmrechte) wird der Permira IV GP Limited aus von der HUGO BOSS AG gehaltenen eigenen Aktien über die Permira IV GP L.P., die Permira IV L.P.1, die P4 Sub L.P.1, die Red & Black Holdco 2 S.à r.l., die Permira IV L.P.2, die P4 Co-Investment L.P., die Red & Black Holdco S.à r.l., die Red & Black Topco S.à r.l., die Red & Black Lux S.à r.l. und die Red & Black Holding GmbH nach § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 i.V.m. Satz 3 WpHG zugerechnet.

15. Permira Nominees Limited

Der Stimmrechtsanteil der Permira Nominees Limited St Peter Port, Guernsey, Kanalinseln, an der HUGO BOSS AG, Metzingen, Deutschland, hat am 15. Juni 2012 aufgrund einer Änderung der Gesamtzahl der Stimmrechte in Folge der Umwandlung der Vorzugsaktien ohne Stimmrecht in Stammaktien mit Stimmrecht die Schwelle von 75 % unterschritten. Der Stimmrechtsanteil beträgt nunmehr 67,53 % der Stimmrechte (47.540.145 Stimmrechte). Davon wird ein Stimmrechtsanteil von 65,56 % (46.156.312 Stimmrechte) der Permira Nominees Limited aus von der Red & Black Holding GmbH gehaltenen Aktien nach § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 i.V.m. Satz 3 WpHG zugerechnet. Die Red & Black Holding GmbH ist ein von der Permira Nominees Limited mittelbar über die Permira Investments Limited, die Red & Black Holdco S.à r.l., die Red & Black Topco S.à r.l. und die Red & Black Lux S.à r.l. kontrolliertes Unternehmen. Ein weiterer Stimmrechtsanteil von 1,97 % (1.383.833 Stimmrechte) wird der Permira Nominees Limited aus von der HUGO BOSS AG gehaltenen eigenen Aktien über die Permira Investments Limited, die Red & Black Holdco S.à r.l., die Red & Black Topco S.à r.l., die Red & Black Lux S.à r.l. und die Red & Black Holding GmbH nach § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 i.V.m. Satz 3 WpHG zugerechnet.

16. Permira Holdings Limited

Der Stimmrechtsanteil der Permira Holdings Limited, St Peter Port, Guernsey, Kanalinseln, an der HUGO BOSS AG, Metzingen, Deutschland, hat am 15. Juni 2012 aufgrund einer Änderung der Gesamtzahl der Stimmrechte in Folge der Umwandlung der Vorzugsaktien ohne Stimmrecht in Stammaktien mit Stimmrecht die Schwelle von 75 % unterschritten. Der Stimmrechtsanteil beträgt nunmehr 67,53 % der Stimmrechte (47.540.145 Stimmrechte). Davon wird ein Stimmrechtsanteil von 65,56 % (46.156.312 Stimmrechte) der Permira Holdings Limited aus von der Red & Black Holding GmbH gehaltenen Aktien nach § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 i.V.m. Satz 3 WpHG zugerechnet. Die Red & Black Holding GmbH ist ein von der Permira Holdings Limited mittelbar über die Permira IV GP Limited, die Permira IV GP L.P., die Permira IV Managers Limited, die Permira IV Managers L.P., die Permira IV L.P.1, die P4 Sub L.P.1, die Red & Black Holdco 2 S.à r.l., die Permira IV L.P.2, die P4 Co-Investment L.P., die Permira Nominees Limited, die Permira Investments Limited, die Red & Black Holdco S.à r.l., die Red & Black Topco S.à r.l. und die Red & Black Lux S.à r.l. kontrolliertes Unternehmen. Ein weiterer Stimmrechtsanteil von 1,97 % (1.383.833 Stimmrechte) wird der Permira Holdings Limited aus von der HUGO BOSS AG gehaltenen eigenen Aktien über die Permira IV GP Limited, die Permira IV GP L.P., die Permira IV Managers Limited, die Permira IV Managers L.P., die Permira IV L.P.1, die P4 Sub L.P.1, die Red & Black Holdco 2 S.à r.l., die Permira IV L.P.2, die P4 Co-Investment L.P., die Permira Nominees Limited, die Permira Investments Limited, die Red & Black Holdco S.à r.l., die Red & Black Topco S.à r.l., die Red & Black Lux S.à r.l. und die Red & Black Holding GmbH nach § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 i.V.m. Satz 3 WpHG zugerechnet.

Metzingen, 21. Juni 2012

Der Vorstand

Veröffentlichung gemäß § 26 Abs.1 WpHG

- Die HUGO BOSS AG hat von der PFC S.r.l., Vicenza, Italien, folgende Mitteilung nach § 25a Abs. 1 WpHG am 18. Juni 2012 erhalten:

„Hiermit teilen wir nach § 25a Abs. 1 WpHG mit, dass wir am 15. Juni 2012 durch Zusammenrechnung von

- Stimmrechten aus Stammaktien, die wir unter bestimmten Umständen aufgrund eines unmittelbar gehaltenen Instruments nach § 25a Abs. 1 Satz 1 WpHG indirekt erwerben können, und
- Stimmrechten, die wir nach § 21 WpHG halten, einen Stimmrechtsanteil von 65,93 % (entspricht 46.413.470 Stimmrechten) an der HUGO BOSS AG, bezogen auf die Gesamtzahl der Stimmrechte an der HUGO BOSS AG in Höhe von 70.400.000, hielten/gehalten hätten. Zu diesem Tag hätten wir damit die Schwelle von 75 % der Stimmrechte unterschritten.

Unsere Stimmrechtsanteile im Einzelnen:

- Unser Stimmrechtsanteil nach § 21 WpHG beträgt 0,37 % (entspricht 257.158 Stimmrechten), und
- unser Stimmrechtsanteil, den wir aufgrund eines unmittelbar gehaltenen Instruments nach § 25a Abs. 1 Satz 1 WpHG indirekt erwerben können, beträgt 65,56 % (entspricht 46.156.312 Stimmrechten).

248

Das von uns gehaltene Instrument bezieht sich auf ein Recht zur Abgabe eines ersten Angebots, das in einer 2007 unterzeichneten und am 02. August 2017 auslaufenden Aktionärsvereinbarung (Shareholders Agreement) zwischen unserem Unternehmen und der ZETA FINANCE S.A. als Minderheitsaktionären und der Red & Black Holdco S.à r.l. und der Red & Black Holdco 2 S.à r.l. als Mehrheitsaktionären der Holding-Gesellschaft Red & Black Topco S.à r.l. („Topco“) enthalten ist.

Das Recht zur Abgabe eines ersten Angebots bezieht sich nicht unmittelbar auf die Anteile an der HUGO BOSS AG, sondern ermöglicht es uns lediglich – sofern die Mehrheitsaktionäre von Topco den Verkauf ihrer Kontrollbeteiligung an Topco oder dessen unmittelbarer Tochtergesellschaft beabsichtigen sowie unter bestimmten weiteren Bedingungen und nur unter bestimmten begrenzten Umständen –, ein Angebot abzugeben und, bei Annahme dieses Angebots durch die Mehrheitsaktionäre, die Mehrheit der Anteile an Topco oder der Tochtergesellschaft zu erwerben, die wiederum – neben anderen Vermögenswerten – derzeit mittelbar einen Stimmrechtsanteil von 65,56 % (entspricht 46.156.312 Stimmrechten) an der HUGO BOSS AG hält.“

Metzingen, 21. Juni 2012
Der Vorstand

Veröffentlichung gemäß § 26 Abs. 1 WpHG

- Die HUGO BOSS AG erhielt am 19. Juni 2012 folgende Stimmrechtsmitteilung gemäß § 25a Abs. 1 WpHG der UniCredit Bank AG, München, Deutschland:

Hiermit teilen wir Ihnen gemäß § 25a Abs. 1 WpHG mit, dass wir, die UniCredit Bank AG, München, Deutschland, am 15. Juni 2012 die Meldeschwelle von 75 % der Stimmrechte an der Hugo Boss AG, Metzingen, Deutschland, unterschritten haben. Wir halten unmittelbar Finanz- und sonstige Instrumente gemäß § 25a Abs. 1 WpHG, die es uns auf Grund ihrer Ausgestaltung ermöglichen, bis zu 65,56 % der Stimmrechte (46.156.312 von 70.400.000 Stammaktien) der Hugo Boss AG, Dieselstraße 12, 72555 Metzingen, Deutschland, zu erwerben. Das Unterschreiten der Meldeschwelle ist Folge der Änderung der Gesamtzahl der Stimmrechte. Bei den Instrumenten handelt es sich jeweils um Sicherheiten, die uns 2009 im Zusammenhang mit unserem Darlehensgeschäft gewährt wurden, nämlich um eine Call Option, die uns den Erwerb eines Stimmrechtsanteils von bis zu 32,78 % ermöglicht und die im Dezember 2015 ausgeübt werden kann, soweit sich der Ausübungszeitraum nicht auf Grund bestimmter vertraglicher Regelungen verschiebt, und um Pfandrechte, die uns im Sicherheitsfall den Erwerb eines Stimmrechtsanteils von bis zu 65,56 % ermöglichen.

Weitere 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.

Metzingen, 21. Juni 2012
Der Vorstand

Veröffentlichung gemäß § 26 Abs. 1 WpHG

- Die HUGO BOSS AG erhielt am 19. Juni 2012 folgenden Hinweis gemäß § 25a Abs. 1 WpHG der UniCredit S.p.A., Rom, Italien:

„Hiermit teilen wir Ihnen gemäß § 25a Abs. 1 WpHG mit, dass wir, die UniCredit S.p.A, Rom, Italien., die Meldeschwelle von 75 % der Stimmrechte an der Hugo Boss AG, Metzingen, Deutschland, am 15. Juni 2012 unterschritten haben. Wir halten über unsere deutsche Tochtergesellschaft UniCredit Bank AG mittelbar Finanz- und sonstige Instrumente gemäß § 25a Abs. 1 WpHG, die es der UniCredit Bank AG auf Grund ihrer Ausgestaltung ermöglichen, bis zu 65,56 % der Stimmrechte (46.156.312 von 70.400.000 Stammaktien) der HUGO BOSS AG, Dieselstraße 12, 72555 Metzingen, Deutschland, zu erwerben. Das Unterschreiten der Meldeschwelle ist Folge der Änderung der Gesamtzahl der Stimmrechte. Bei den Instrumenten handelt es sich jeweils um Sicherheiten, die der UniCredit Bank AG 2009 im Zusammenhang mit ihrem Darlehensgeschäft gewährt wurden, nämlich um eine Call Option, die der UniCredit Bank AG den Erwerb eines Stimmrechtsanteils von bis zu 32,78 % ermöglicht und die im Dezember 2015 ausgeübt werden kann, soweit sich der Ausübungszeitraum nicht auf Grund bestimmter vertraglicher Regelungen verschiebt, und um Pfandrechte, die der UniCredit Bank AG im Sicherungsfall den Erwerb eines Stimmrechtsanteils von bis zu 65,56 % ermöglichen.

Die Instrumente werden über das folgende kontrollierte Unternehmen gehalten: UniCredit Bank AG.

Weitere 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.“

Metzingen, 21. Juni 2012
Der Vorstand

Veröffentlichung gemäß § 26 Abs. 1 WpHG

- Die HUGO BOSS AG hat von der Zeta Finance S.A., Luxemburg, Luxemburg, folgende Mitteilung nach § 25a Abs. 1 WpHG am 18. Juni 2012 erhalten:

„Hiermit teilen wir nach § 25 Abs.1 Satz 1 WpHG mit, dass wir am 15. Juni 2012 ein Instrument nach § 25a Abs. 1 Satz 1 WpHG hielten, das uns unter bestimmten Umständen das Recht einräumt, indirekt 65,56 % der Stimmrechte (entspricht 46.156.312 Stimmrechten) an der HUGO BOSS AG, bezogen auf die Gesamtzahl der Stimmrechte der HUGO BOSS AG in Höhe von 70.400.000, zu erwerben. An diesem Tag hätten wir damit die Schwelle von 75 % der Stimmrechte unterschritten.

Das von uns gehaltene Instrument bezieht sich auf ein Recht zur Abgabe eines ersten Angebots, das in einer 2007 unterzeichneten und am 02. August 2017 auslaufenden Aktionärsvereinbarung (Shareholders Agreement) zwischen unserem Unternehmen und der PFC S.r.l. als Minderheitsaktionären und der Red & Black Holdco S.à r.l. und der Red & Black Holdco 2 S.à r.l. als Mehrheitsaktionären der Holding-Gesellschaft Red & Black Topco S.à r.l. („Topco“) enthalten ist.

Das Recht zur Abgabe eines ersten Angebots bezieht sich nicht unmittelbar auf die Anteile an der HUGO BOSS AG, sondern ermöglicht es uns lediglich – sofern die Mehrheitsaktionäre von Topco den Verkauf ihrer Kontrollbeteiligung an Topco oder dessen unmittelbarer Tochtergesellschaft beabsichtigen sowie unter bestimmten weiteren Bedingungen und nur unter bestimmten begrenzten Umständen –, ein Angebot abzugeben und, bei Annahme dieses Angebots durch die Mehrheitsaktionäre, die Mehrheit der Anteile an Topco oder der Tochtergesellschaft zu erwerben, die wiederum – neben anderen Vermögenswerten – derzeit mittelbar einen Stimmrechtsanteil von 65,56 % (entspricht 46.156.312 Stimmrechten) an der HUGO BOSS AG hält.“

Metzingen, 21. Juni 2012
Der Vorstand

250

Veröffentlichung gemäß § 26 Abs.1 WpHG

- Die HUGO BOSS AG hat von der Zignago Holding S.p.A., Fossalta, Italien, folgende Mitteilung nach § 25a Abs. 1 WpHG am 18. Juni 2012 erhalten:

„Hiermit teilen wir nach § 25a Abs.1 WpHG mit, dass wir am 15. Juni 2012 ein Instrument nach § 25a Abs. 1 Satz 1 WpHG mittelbar hielten, das der ZETA FINANCE S.A. das Recht einräumt, indirekt 65,56 % der Stimmrechte (entspricht 46.156.312 Stimmrechten) an der HUGO BOSS AG, bezogen auf die Gesamtzahl der Stimmrechte der HUGO BOSS AG in Höhe von 70.400.000, zu erwerben. An diesem Tag hätten wir damit die Schwelle von 75 % der Stimmrechte unterschritten.

Das von uns mittelbar gehaltene Instrument bezieht sich auf ein Recht zur Abgabe eines ersten Angebots, das in einer 2007 unterzeichneten und am 02. August 2017 auslaufenden Aktionärsvereinbarung (Shareholders Agreement) zwischen der ZETA FINANCE S.A. und der PFC S.r.l. als Minderheitsaktionären und der Red & Black Holdco S.à r.l. und der Red & Black Holdco 2 S.à r.l. als Mehrheitsaktionären der Holding-Gesellschaft Red & Black Topco S.à r.l. („Topco“) enthalten ist. Das von uns mittelbar gehaltene Instrument wird unmittelbar von der ZETA FINANCE S.A. gehalten, die von uns direkt kontrolliert wird.

Das Recht zur Abgabe eines ersten Angebots bezieht sich nicht unmittelbar auf die Anteile an der HUGO BOSS AG, sondern ermöglicht es der ZETA FINANCE S.A. lediglich – sofern die Mehrheitsaktionäre von Topco den Verkauf ihrer Kontrollbeteiligung an Topco oder dessen unmittelbarer Tochtergesellschaft beabsichtigen sowie unter bestimmten weiteren Bedingungen und nur unter bestimmten begrenzten Umständen –, ein Angebot abzugeben und, bei Annahme dieses Angebots durch die Mehrheitsaktionäre, die Mehrheit der Anteile an Topco oder der Tochtergesellschaft zu erwerben, die wiederum – neben anderen Vermögenswerten – derzeit mittelbar einen Stimmrechtsanteil von 65,56 % (entspricht 46.156.312 Stimmrechten) an der HUGO BOSS AG hält.“

Metzingen, 21. Juni 2012
Der Vorstand

Veröffentlichung gemäß § 26 Abs. 1 WpHG

- 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.“

Metzingen, den 25. Januar 2013
Der Vorstand

Veröffentlichung gemäß § 26 Abs. 1 WpHG

- Die HUGO BOSS AG erhielt am 29. November 2013 folgenden Hinweis gemäß § 21 Abs. 1 WpHG i.V.m. § 22 Abs. 1 S. 1 Nr. 6 WpHG und § 22 Abs. 1 S. 2 und S. 3 WpHG der The Capital Group Companies, Inc., Los Angeles, USA:

„Am 26. November 2013 hat die The Capital Group Companies, Inc. die Schwelle von 3% der Stimmrechte an der HUGO BOSS AG, Dieselstraße 12, 72555 Metzingen, überschritten. Die The Capital Group Companies, Inc. hielt am vorgenannten Tag 3,03% der Stimmrechte (2.134.075 Stammaktien) der HUGO BOSS AG.

3,03% der Stimmrechte (2.134.075 Stammaktien) an der HUGO BOSS AG werden der The Capital Group Companies, Inc. gemäß § 22 Abs. 1 S. 1 Nr. 6 WpHG in Verbindung mit § 22 Abs. 1 S. 2 und S. 3 WpHG zugerechnet. Kein individueller Fonds hält mehr als 3% der Stimmrechte an der HUGO BOSS AG.“

Metzingen, 3. Dezember 2013

Der Vorstand

Veröffentlichung gemäß § 26 Abs. 1 WpHG

- Die HUGO BOSS AG erhielt am 29. November 2013 folgenden Hinweis gemäß § 21 Abs. 1 WpHG i.V.m. § 22 Abs. 1 S. 1 Nr. 6 WpHG der Capital Research and Management Company, Los Angeles, USA:

„Am 26. November 2013 hat die Capital Research and Management Company die Schwelle von 3% der Stimmrechte an der HUGO BOSS AG, Dieselstraße 12, 72555 Metzingen, überschritten. Die Capital Research and Management Company hielt am vorgenannten Tag 3,03% der Stimmrechte (2.134.075 Stammaktien) der HUGO BOSS AG.

3,03% der Stimmrechte (2.134.075 Stammaktien) an der HUGO BOSS AG werden der Capital Research and Management Company gemäß § 22 Abs. 1 S. 1 Nr. 6 WpHG zugerechnet. Kein individueller Fonds hält mehr als 3% der Stimmrechte an der HUGO BOSS AG.“

Metzingen, 3. Dezember 2013

Der Vorstand

Daneben sind der HUGO BOSS AG keine weiteren Aktionäre gemeldet worden, die mehr als 10 % der Stimmrechte überschreiten. Es liegen dem Unternehmen auch keine sonstigen Meldungen von Aktionären vor, die 3 % oder mehr der Stimmrechte der HUGO BOSS AG halten.

VORSTAND

CLAUS-DIETRICH LAHRS

Stuttgart, Deutschland

Vorsitzender des Vorstands

Vorstand für die Bereiche

Vertrieb,

Retail,

Lizenzen,

Kommunikation und

Global Replenishment

MARK LANGER

Stuttgart, Deutschland

Vorstand für die Bereiche

Controlling,

Investor Relations,

Finanzen,

Recht und Compliance,

Personal,

Logistik,

IT und Central Services

Arbeitsdirektor

CHRISTOPH AUHAGEN

Stuttgart, Deutschland

Vorstand für die Bereiche

Brand Management,

Creative Management,

Sourcing und

Manufacturing

AUFSICHTSRAT

DR. HELLMUT ALBRECHT

München, Deutschland

Managementberater
Vorsitzender des Aufsichtsrats

ANTONIO SIMINA

Metzingen, Deutschland

Schneider/Betriebsratsvorsitzender
HUGO BOSS AG,
Metzingen, Deutschland
Stellvertretender Vorsitzender
des Aufsichtsrats
Arbeitnehmervertreter

GERT BAUER

Reutlingen, Deutschland

1. Bevollmächtigter der IG Metall
Verwaltungsstelle, Reutlingen/Tübingen,
Deutschland
Arbeitnehmervertreter

HELMUT BRUST

Bad Urach, Deutschland

Senior Head of Social Affairs
HUGO BOSS AG,
Metzingen, Deutschland
Arbeitnehmervertreter

BERND SIMBECK

Metzingen, Deutschland

Kaufmännischer Angestellter
HUGO BOSS AG,
Metzingen, Deutschland
Arbeitnehmervertreter

SINAN PISKIN

Metzingen, Deutschland

Kaufmännischer Angestellter
HUGO BOSS AG,
Metzingen, Deutschland
Arbeitnehmervertreter

DR. MARTIN WECKWERTH

Frankfurt am Main, Deutschland

Partner
Permira Beteiligungsberatung GmbH,
Frankfurt am Main, Deutschland

MONIKA LERSMACHER

Kornwestheim, Deutschland

Gewerkschaftssekretärin
IG Metall Bezirksleitung Baden-Württemberg,
Stuttgart, Deutschland
Arbeitnehmervertreterin

DAMON MARCUS BUFFINI

Surrey, Großbritannien

Geschäftsführer
Permira Advisers LLP,
London, Großbritannien

LUCA MARZOTTO

Venedig, Italien

Vorstandsvorsitzender
Zignago Holding S.p.A.,
Fossalta di Portogruaro, Italien

GAETANO MARZOTTO

Mailand, Italien

Aufsichtsratsvorsitzender
Gruppo Santa Margherita S.p.A.,
Fossalta di Portogruaro, Italien

DR. KLAUS MAIER

Stuttgart, Deutschland

Managementberater

WEITERE ANGABEN ZU DEN AUF SICHTSRATS- UND VORSTANDS- MITGLIEDERN

Die Aufsichtsratsmitglieder unserer Gesellschaft sind gleichzeitig Mitglieder eines Organs folgender Gesellschaften¹:

Dr. Hellmut Albrecht	MME Moviemet AG ²	Berlin, Deutschland
Gert Bauer	ElringKlinger AG	Dettingen/Erms, Deutschland
Monika Lersmacher	Berthold Leibinger GmbH	Ditzingen, Deutschland
Dr. Klaus Maier	Diehl Stiftung & Co. KG Titan X Holding AB ² Galeria Kaufhof GmbH	Nürnberg, Deutschland Mjällby, Schweden Köln, Deutschland
Gaetano Marzotto	Zignago Holding S.p.A. Santa Margherita S.p.A. ² Zignago Vetro S.p.A. Alpitour S.p.A.	Fossalta di Portogruaro, Italien Fossalta di Portogruaro, Italien Fossalta di Portogruaro, Italien Turin, Italien
Luca Marzotto	Zignago Holding S.p.A. Santa Margherita S.p.A. H. Farm Ventures S.p.A. ² New High Glass Inc. Centervue S.p.A. ² Vetri Speciali S.p.A. Zignago Vetro S.p.A. Kettmeir S.p.A.	Fossalta di Portogruaro, Italien Fossalta di Portogruaro, Italien Roncade, Italien Miami, FL, USA Padova, Italien Trient, Italien Fossalta di Portogruaro, Italien Caldaro Sulla Strada del Vino, Italien
Dr. Martin Weckwerth	Valentino Fashion Group S.p.A.	Mailand, Italien

¹ Nicht genannte Mitglieder haben keine Mandate in anderen Gesellschaften.

² Tätigkeit als Vorsitzender.

Der Vorstand unserer Gesellschaft ist gleichzeitig Mitglied eines Organs folgender Gesellschaft¹:

Claus-Dietrich Lahrs	Ravensburger AG	Ravensburg, Deutschland
-----------------------------	-----------------	-------------------------

¹ Nicht genannte Mitglieder haben keine Mandate in anderen Gesellschaften.

OFFENLEGUNG

Der Jahres- und Konzernabschluss der HUGO BOSS AG werden im elektronischen Bundesanzeiger bekannt gemacht und auf der Internetseite von HUGO BOSS veröffentlicht.

Metzingen, den 19. Februar 2014

HUGO BOSS AG
Der Vorstand

Claus-Dietrich Lahrs
Christoph Auhagen
Mark Langer

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 mit dem Lagebericht der HUGO BOSS AG zusammengefasst ist, der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage des HUGO BOSS 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 19. Februar 2014

HUGO BOSS AG
Der Vorstand

Claus-Dietrich Lahrs
Christoph Auhagen
Mark Langer

BESTÄTIGUNGSVERMERK DES ABSCHLUSSPRÜFERS

Zu dem Konzernabschluss und dem Konzernlagebericht, der mit dem Lagebericht der Gesellschaft zusammengefasst ist, haben wir folgenden Bestätigungsvermerk erteilt:

„Wir haben den Konzernabschluss – bestehend aus Gewinn- und Verlustrechnung, Gesamtergebnisrechnung, Bilanz, Kapitalflussrechnung, Eigenkapitalveränderungsrechnung und Anhang – sowie den Konzernlagebericht, der mit dem Lagebericht der Gesellschaft zusammengefasst wurde, der HUGO BOSS AG, Metzingen, für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2013 geprüft. Die Aufstellung von Konzernabschluss und Konzernlagebericht nach den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften liegt in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung nach § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Konzernabschluss unter Beachtung der anzuwendenden Rechnungslegungsvorschriften und durch den Konzernlagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld des Konzerns sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben im Konzernabschluss und Konzernlagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der Jahresabschlüsse der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen, der Abgrenzung des Konsolidierungskreises, der angewandten Bilanzierungs- und Konsolidierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen der gesetzlichen Vertreter sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Konzernabschluss den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns. Der Konzernlagebericht steht in Einklang mit dem Konzernabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.“

Stuttgart, 19. Februar 2014

Ernst & Young GmbH

Wirtschaftsprüfungsgesellschaft



Matischiok
Wirtschaftsprüfer



Koch
Wirtschaftsprüfer

WEITERE ANGABEN

5

WEITERE ANGABEN

Allgemeine Anmerkungen S. 261

Zukunftsgerichtete Aussagen S. 261

Glossar S. 262

Stichwortverzeichnis S. 268

Grafik- und Tabellenverzeichnis S. 270

Kontakte S. 272

Impressum S. 272

ALLGEMEINE ANMERKUNGEN

Die Entwicklung unseres Unternehmens kommt im Konzernabschluss am deutlichsten zum Ausdruck. Wie viele andere Unternehmen haben wir uns im Interesse der Übersichtlichkeit entschieden, die Zahlen des Jahresabschlusses der HUGO BOSS AG nicht in den Geschäftsbericht aufzunehmen. Selbstverständlich sind wir gerne bereit, Ihnen ergänzend den Jahresabschluss der HUGO BOSS AG zuzusenden. Dieser wird weiterhin nach deutschem Handelsgesetzbuch (HGB) erstellt. Bitte wenden Sie sich hierzu an:

HUGO BOSS AG
Investor Relations
Dieselstraße 12
72555 Metzingen

Telefon +49 (0) 7123 94 – 80903
E-Mail investor-relations@hugoboss.com

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.

GLOSSAR

C

CALL OPTION (KAUFOPTION)

Eine Call Option räumt dem Käufer das Recht ein, einen Basiswert zu einem im Voraus vereinbarten Preis-Mengenverhältnis zu erwerben. Der Käufer übt sein Recht in der Regel nur dann aus, wenn der Preis des Basiswertes über dem Ausübungspreis liegt. Der Verkäufer ist zur Lieferung des Basiswertes verpflichtet, für diese Verpflichtung erhält er die Optionsprämie.

CASH POOLING

Im täglichen Liquiditätsmanagement werden mithilfe effizienter Cash-Management-Systeme Liquiditätsüberschüsse einzelner Konzernunternehmen genutzt, um den Finanzbedarf anderer zu decken (Cash-Pooling). Durch diesen konzerninternen Finanzausgleich werden der externe Finanzierungsbedarf reduziert und Nettozinsaufwendungen optimiert.

COMPLIANCE

Mit Compliance (Regeltreue) ist die Gesamtheit aller zumutbaren Maßnahmen zur Überwachung der Einhaltung von Gesetzen, Richtlinien sowie freiwillig anerkannter Kodizes gemeint.

CORE RANGE

Die Core Range ist ein vordefiniertes Sortiment, das gemäß den Bedürfnissen einer jeden Kollektion entwickelt wird. Die Core Range steht im Zentrum jeder Kollektion und definiert wesentlich deren modische Kernaussage.

CORPORATE GOVERNANCE

Mit Corporate Governance werden die Grundsätze und der rechtliche Ordnungsrahmen für die Leitung und Überwachung im Unternehmen definiert. In Deutschland werden diese Grundsätze im sogenannten Corporate Governance Kodex festgehalten.

COVENANTS

Covenants sind Kreditklauseln oder vertragliche Verpflichtungen des Kreditnehmers während der Laufzeit eines Kreditvertrags. Üblicherweise wird die Einhaltung von Ober- bzw. Untergrenzen bestimmter Finanzkennzahlen vereinbart. Der bestehende Konsortialkreditvertrag enthält Vereinbarungen zur Einhaltung der Kennzahl der Finanzierungsstärke, die bei Verletzung zu einer vorzeitigen Fälligkeit führen würden.

D

DERIVATE

Ein Derivat ist ein Finanzinstrument, dessen Wertentwicklung an einen bestimmten Vermögenswert (zum Beispiel Aktien, Anleihen, Währungen oder Waren) oder an marktbezogene Indizes gekoppelt ist und welches zu einem späteren Zeitpunkt beglichen wird. Dabei ist keine oder nur eine vergleichsweise geringe Anfangsinvestition erforderlich.

DIVERSITY (VIELFALT)

Mit Diversity wird die Heterogenität und Verschiedenartigkeit der Mitarbeiter, Führungskräfte und Mitglieder des Aufsichtsrats der HUGO BOSS AG umschrieben. Vielfalt bezieht sich hierbei unter anderem auf die Nationalität, das Geschlecht oder das Alter der genannten Personengruppen.

DOW JONES SUSTAINABILITY INDEX (DJSI)

Der Dow Jones Sustainability Index (DJSI) bezeichnet einen Aktienindex, in dem die am nachhaltigsten wirtschaftenden Unternehmen jeder Branche aufgenommen werden. Grundlage für die Aufnahme ist eine ausführliche Beurteilung von ökologischen, ökonomischen und sozialen Nachhaltigkeitskriterien der einzelnen Unternehmen.

E

EBIT

Operatives Ergebnis vor Zinsen und Steuern (**E**arnings **b**efore **i**nterest and **t**axes). Das EBIT ist eine betriebswirtschaftliche Kennzahl, die den Betriebsgewinn eines Unternehmens in einem bestimmten Zeitraum vor Steuern und Zinsen angibt.

EBITDA-MARGE (BEREINIGTE)

Die (bereinigte) EBITDA-Marge beschreibt das Verhältnis von EBITDA (vor Sondereffekten) zu den Umsatzerlösen.

EBITDA VOR SONDEREFFEKTEN

Operatives Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte (**E**arnings **b**efore **i**nterest, **t**axes, **d**epreciation and **a**mortization). Das EBITDA ist eine betriebswirtschaftliche Kennzahl, die die operative Ertragskraft vor Investitionsaufwand angibt. Sondereffekte werden hierbei ausgeschlossen (vgl. Sondereffekte). Beim EBITDA vor Sondereffekten handelt es sich um die wichtigste Steuerungsgröße des HUGO BOSS Konzerns.

EMPLOYER BRANDING

Employer Branding bezeichnet die unternehmensstrategische Positionierung als attraktiver Arbeitgeber am Arbeitsmarkt. Dabei werden Konzepte aus dem Marketing, insbesondere der Markenbildung, angewendet. Ziel des Employer Brandings ist es, eine Arbeitgebermarke aufzubauen, die einen positiven Beitrag zur Mitarbeitergewinnung und -bindung leistet.

F

FLÄCHENBEREINIGTE UMSATZENTWICKLUNG

Mit der flächenbereinigten Umsatzentwicklung wird die Umsatzentwicklung im konzerneigenen Einzelhandel (vgl. konzerneigener Einzelhandel) auf vergleichbarer Fläche, das heißt unter Herausrechnung neu eröffneter oder kürzlich geschlossener Verkaufsflächen, beschrieben.

FLAGSHIP STORE

Ein Flagship Store ist ein Einzelhandelsgeschäft, das sich durch eine bevorzugte Lage, eine besondere Ausstattung und ein umfangreicheres Sortiment von den übrigen Einzelhandelsgeschäften abhebt.. Flagship Stores fungieren als Vorzeigeobjekte und fördern damit das Markenimage und die Kundenbindung.

FORDERUNGSREICHWEITE

Die Forderungsreichweite beschreibt die Zeitspanne zwischen der Rechnungsstellung und dem Einzug der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen.

FREE CASHFLOW

Der Free Cashflow errechnet sich als Summe des operativen Cashflows und des Cashflows aus Investitionstätigkeit. Zur Steigerung des Unternehmenswerts konzentriert sich HUGO BOSS auf die Maximierung des Free Cashflows.

G

GESCHÄFTS- UND FIRMIENWERT

Ein aus einem Unternehmenszusammenschluss resultierender Geschäfts- und Firmenwert stellt den Unterschiedsbetrag zwischen der übertragenen Gegenleistung und dem Betrag der Anteile ohne beherrschenden Einfluss über die erworbenen Vermögenswerte und übernommenen Schulden dar.

GLOBAL REPORTING INITIATIVE (KURZ:GRI)

Die Global Reporting Initiative (GRI) ist eine gemeinnützige Stiftung, die die Nachhaltigkeitsberichterstattung von Organisationen und Unternehmen unterstützt. Anhand der Prinzipien, die durch die GRI herausgegeben werden, können Unternehmen ihre ökonomische, ökologische und soziale Leistung messen. Die Leitlinien liegen derzeit in der vierten Fassung („G4“) vor.

GREENHOUSE GAS PROTOCOL (GHG PROTOCOL)

Das Greenhouse Gas Protocol (GHG Protocol) ist ein international anerkanntes Instrument zur Quantifizierung und Steuerung von CO₂-Emissionen. Das GHG Protocol unterstützt die Unternehmen bei der Bilanzierung ihrer CO₂-Emissionen in unterschiedlichen Geltungsbereichen, sogenannten Scopes.

GROSSHANDEL (WHOLESALE)

Im Gegensatz zum direkten Verkauf der Ware über den konzerneigenen Einzelhandel (vgl. konzerneigener Einzelhandel), erfolgt der Verkauf über den Großhandel indirekt über die Verkaufsflächen der Handelspartner. Der Großhandel bezieht die HUGO BOSS Ware entweder über das klassische Vorordergeschäft (vgl. Vororder) oder über das Replenishment (vgl. Replenishment) und verkauft diese anschließend an den Endkunden.

I

INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS

(KURZ: IAS)

Die IAS sind internationale Rechnungslegungsvorschriften die vom Vorläuferinstitut des International Accounting Standards Board (IASB), dem International Accounting Standards Committee (IASC), herausgegeben wurden. Sie sind weiterhin gültig und werden durch die IFRS (vgl. IFRS) erweitert.

INTERNATIONAL FINANCIAL REPORTING STANDARDS (KURZ: IFRS)

Die IFRS sind internationale Rechnungslegungsvorschriften für Unternehmen, die vom International Accounting Standards Board (IASB) herausgegeben werden. Diese ermöglichen so eine weltweite transparente und vergleichbare Bilanzierung von Konzernabschlüssen und erleichtern den Vergleich von kapitalmarktorientierten Unternehmen.

ISO 9001

Die ISO 9001 legt die Kriterien für ein Qualitätsmanagement-System fest. Sie kann von jeder Organisation, unabhängig von Größe und Tätigkeitsbereich, eingesetzt werden.

ISO 50001

Die ISO 50001 beschreibt eine weltweit gültige Norm, die Organisationen beim Aufbau eines systematischen Energiemanagements unterstützen soll. Organisationen können freiwillig entscheiden, ob sie diese Norm umsetzen.

K

KAPITALFLUSSRECHNUNG

Die Kapitalflussrechnung hat das Ziel, Transparenz über die Veränderung der liquiden Mittel eines Unternehmens herzustellen. Diese erläutert detailliert die Art, die Höhe und die Quellen der Zahlungsströme.

KOLLEKTIONSKOMPLEXITÄT

Die Kollektionskomplexität beschreibt die Anzahl an Farb-, Form-, Themen- und Oberstoffkonzepte, aus der sich eine Kollektion zusammensetzt.

KONZERNEIGENER EINZELHANDEL (RETAIL)

Im konzerneigenen Einzelhandel erfolgt der Verkauf von HUGO BOSS Produkten über konzerneigene Einzelhandelsgeschäfte (vgl. konzerneigene Einzelhandelsgeschäfte), Outletgeschäfte sowie den HUGO BOSS Online Store direkt an den Endkunden, im Gegensatz zum Vertrieb über den Großhandel (vgl. Großhandel).

KONZESSIONSMODELL

Im Konzessionsmodell bewirtschaftet der Konzern eigenständig HUGO BOSS Shop-in-Shops auf der Fläche des Einzelhandelspartners. HUGO BOSS verkauft im eigenen Namen und auf eigene Rechnung.

KONZERNEIGENE EINZELHANDELSGESCHÄFTE (DIRECTLY OPERATED STORES, KURZ: DOS)

Konzerneigene Einzelhandelsgeschäfte sind Monomarken-Stores und -Shops, die direkt durch HUGO BOSS betrieben werden.

KURZFRISTIGES OPERATIVES NETTOVERMÖGEN (TRADE NET WORKING CAPITAL)

Das kurzfristige operative Nettovermögen errechnet sich aus der Summe der Vorräte und Forderungen aus Lieferungen und Leistungen abzüglich der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen.

L

LIZENZ

Eine Lizenz ist die Erlaubnis, das Markenrecht eines anderen gegen Bezahlung einer Lizenzgebühr gewerblich zu nutzen. Die Lizenzvergabe ermöglicht HUGO BOSS, vom Know-how und von der gegebenenfalls anders gearteten Distributionsstruktur des Lizenznehmers zu profitieren. Die für HUGO BOSS von Lizenznehmern hergestellten Produkte umfassen Düfte, Brillen, Uhren, Kindermode, Textilien für den Home-Bereich und Mobile Accessories.

M

MADE TO MEASURE

Mit Made to Measure werden besonders hochwertige, maßgeschneiderte Anzüge bezeichnet, die unter der Kernmarke BOSS angeboten werden. Die als Made to Measure angebotene Maßkonfektion unterstreicht die Exklusivität der Kernmarke BOSS und rückt den Wunsch nach individuellem Stil in den Vordergrund.

MARKE

Mit seiner Markenwelt, bestehend aus der Kernmarke BOSS, der Marke BOSS Green, der Marke BOSS Orange sowie der Marke HUGO, spricht HUGO BOSS unterschiedliche, klar voneinander getrennte Zielgruppen an.

MEHRMARKEN-VERTRIEBSFORMAT (MULTIRBAND)

Im Mehrmarken-Vertriebsformat werden unterschiedliche Marken in einem Verkaufspunkt angeboten.

MONOMARKEN-VERTRIEBSFORMAT (MONOBRAND)

Im Monomarken-Vertriebsformat werden in einem einzelnen Verkaufspunkt nur die Produkte einer einzelnen Marke vertrieben.

MSCI WORLD TEXTILES, APPAREL & LUXURY GOODS INDEX

MSCI steht für Morgan Stanley Capital International. Der MSCI World Textile, Apparel & Luxury Goods Index bildet die Kursentwicklung der im Bekleidungs- und Luxusgüterbereich tätigen Unternehmen ab. Er stellt eine Unterkategorie des MSCI World Index dar, der die Entwicklung von weltweiten Aktien widerspiegelt. Die Einteilung der Unternehmen erfolgt auf Basis des Global Industry Classification Standards (GICS), welcher von MSCI und Standard & Poor's entwickelt wurde. Dieser teilt Kapitalgesellschaften in 10 Sektoren, 24 Industriegruppen, 67 Industriezweige und 156 Branchen ein.

MULTICHANNEL

Als Multichannel bezeichnet man die Möglichkeit des Kunden, Ware über unterschiedliche Vertriebskanäle, wie beispielsweise über den stationären Handel oder den Online Store, zu beziehen.

N

NETTOVERSCHULDUNG

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

O

OUT-OF-HOME-MEDIEN

Als Out-of-Home-Medien werden solche Werbeformen bezeichnet, die den Konsumenten außerhalb seiner Wohnung oder seines Arbeitsplatzes erreichen. Dazu zählen zum Beispiel traditionell Plakatwände und Litfaßsäulen, aber auch Reklame auf Bussen, Telefonzellen oder auf Flughäfen.

P

PLAIN-VANILLA-DEISENOPTIONEN

Unter einer Plain-Vanilla-Devisenoption versteht man eine Standardoption im Wertpapiergeschäft, ohne besondere Konstruktion oder Produktgestaltung.

R

REPLENISHMENT

Replenishment bezeichnet den Nachschub von Waren, mit dem HUGO BOSS auf kurzfristige Nachfragesteigerungen der Handelspartner reagieren kann.

RESTRICTED SUBSTANCES LIST (KURZ: RSL)

Die weltweit gültige Restricted Substances List (RSL) umfasst Chemikalien und andere Stoffe, die nicht oder nur beschränkt in einem Produkt enthalten sein dürfen.

S

SAISON

Eine Kollektion wird während eines bestimmten Zeitraums (Saison) ausgeliefert und verkauft.

SEGMENTE

Ein Segment ist gemäß IFRS 8 (vgl. IFRS) ein Unternehmensbestandteil, welcher die originäre Geschäftstätigkeit betreibt und damit Umsatzerlöse erwirtschaftet. Das operative Segmentergebnis (vgl. EBITDA vor Sondereffekten) wird regelmäßig von den verantwortlichen Unternehmensinstanzen überprüft. Der HUGO BOSS Konzern hat folgende Segmente definiert: Europa, Amerika, Asien/Pazifik und Lizenzen (vgl. Lizenzen).

SHOP-IN-SHOP

Als Shop-in-Shop bezeichnet man eine Verkaufsfläche im Mehrmarken-Vertriebsformat, auf der ausschließlich HUGO BOSS Produkte mit passenden Shop Konzept angeboten werden.

SHOWROOM

Der Showroom ist ein Ausstellungsraum, in dem die Kollektion den Großhandelskunden (vgl. Großhandel) präsentiert und verkauft wird.

SONDEREFFEKTE

Als Sondereffekte definiert HUGO BOSS Aufwendungen, die in keinem direkten Zusammenhang mit der Geschäftstätigkeit stehen. Darunter fallen zum Beispiel Aufwendungen im Zusammenhang mit strategischen Neuausrichtungen oder Reorganisationen einzelner Unternehmensteile.

STORES

Ein Store ist ein Ladengeschäft mit eigenem Eingang, in dem ausschließlich HUGO BOSS Produkte mit dem passenden Shop-Konzept angeboten werden. Stores können als konzerneigene Einzelhandelsgeschäfte (vgl. konzerneigene Einzelhandelsgeschäfte) oder von Großhandelspartnern (vgl. Großhandel) betrieben werden.

STREUBESITZ (FREEFLOAT)

Die im Streubesitz befindlichen Aktien der HUGO BOSS AG stehen dem Aktienmarkt ständig zum Handel zur Verfügung, da sie sich nicht im Festbesitz befinden, das heißt, sie werden nicht langfristig zur Verfolgung strategischer Ziele gehalten.

V

VERBINDLICHKEITENREICHWEITE

Die Verbindlichkeitenreichweite beschreibt die Zeitspanne zwischen dem Rechnungseingang bis zur Bezahlung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen.

VERKAUFSPUNKT (POINT OF SALE, KURZ: POS)

Als Verkaufspunkt zählen alle Geschäfte, in denen HUGO BOSS Produkte vertrieben werden, also Stores (vgl. Stores), Shop-in-Shops (vgl. Shop-in-Shop) und der Online Store. Diese können über den konzerneigenen Einzelhandel (vgl. konzerneigener Einzelhandel) oder den Großhandel (vgl. Großhandel) betrieben werden.

VERÖFFENTLICHUNGEN GEMÄSS § 15a WpHG

Hierbei handelt es sich um Angaben zu meldepflichtigen Wertpapiergeschäften - sogenannte Directors' Dealings. Dies sind Eigengeschäfte, die von Mitgliedern des Managements mit den Wertpapieren der HUGO BOSS AG getätigt werden. Gemäß §15a Wertpapierhandelsgesetz (WpHG) sind die Mitglieder des Managements verpflichtet, diese Wertpapiergeschäfte offenzulegen.

VORORDER

Die Vororder bezeichnet erhaltene Aufträge für zukünftige Lieferungen. Die Großhandelspartner bestellen saisonweise in den HUGO BOSS Showrooms (vgl. Showroom) die dort präsentierte Kollektion. In Ergänzung hierzu können über das HUGO BOSS Replenishment (vgl. Replenishment) saisonunabhängige Nachbestellungen erfolgen.

VORRATSREICHWEITE

Die Vorratsreichweite beschreibt die Zeitspanne zwischen dem Wareneingang der Vorräte bis zum Abverkauf der Fertigware.

Z

ZINSSWAPS

Ein Zinsswap ist ein Zinsderivat. Bei einem Zinsswap vereinbaren zwei Vertragspartner zu bestimmten zukünftigen Zeitpunkten Zinszahlungen auf festgelegte Nennbeträge auszutauschen. Sie werden zur Absicherung gegen Zinsänderungsrisiken genutzt.

STICHWORTVERZEICHNIS

A

Abschlussprüfung **12–13, 18, 229, 257**
Abschreibungen **80, 97, 183, 220–221**
Anderung der Rechnungslegungsmethode/
Korrekturen **170–173**
Aktienkursentwicklung **23–24, 225**
Aktionärsstruktur **26–27, 230–251**
American Depositary Receipts (ADRs)
Anlagevermögen

- Immaterielle Vermögenswerte **185–186**
- Sachanlagen **187**
- Aufsichtsrat **10–15, 20–22, 108–109, 224, 253–254**

Aufwendungen

- Marketing- und Vertriebsaufwendungen **78–79, 143, 175–176**
- Verwaltungsaufwendungen **78–79, 143, 176**
- Sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge **78–79, 143, 176**

Ausbildung **51–53**

B

Beschaffung **58–60, 123–124**
Bestätigungsvermerk **12–13, 257,**
Bilanz **88–89, 145, 184–214**

- Bilanzstruktur **88–89**

Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden **160–174**
Branchenentwicklung **70, 134–136**

C

Chancenbericht **130–136**
Compliance **18–19, 64, 126–127, 262**
Corporate Governance **12, 16–22, 126–127, 262**
Covenants **93, 117–118, 198, 262**

D

Diversity **17, 63, 262**
Dividende **23, 28, 81, 138, 199**

E

EBIT **78, 80, 143, 216**
EBITDA vor Sondereffekten **37, 78, 82–87, 137–139, 140, 263**
Eigenkapital **89, 118–119, 146–147, 199**
Entsprechenserklärung zum Deutschen Corporate
Governance Kodex **21–22**
Ergebnis je Aktie **23, 78, 81, 143, 181**
Ergebnisverwendung **81**

Erklärung zur Unternehmensführung **20, 109**
Ertragslage **78–81**
Ertragsteuern

- Aktive latente Steuern **145, 166, 170–172, 177–180**
- Ertragsteuer **78, 143, 166, 169, 173, 177–180**
- Passive latente Steuern **145, 166, 170–172, 177–180**
- Steuerquote **78, 81, 101**

F

Finanzderivate **216**
Finanzergebnis **78, 80, 143, 177**
Finanzinstrumente **163, 210**
Finanzlage **92–97, 103–104**
Finanzkalender **U3**
Forderungen aus Lieferungen und
Leistungen **88–91, 102–103, 195–196**
Forschung und Entwicklung **54–57, 97**
Free Cashflow **94, 197**

G

Gesamtergebnisrechnung **144**
Geschäfts- oder Firmenwerte **158, 185, 188, 189–191**
Gewinn- und Verlustrechnung **78–81, 175–183**
Gewinnrücklagen **145, 147, 199**
Gezeichnetes Kapital **197–198**
Großhandel **43, 74, 82–87, 125, 139, 264**

H

Haftungsverhältnisse **215**
Hauptversammlung **U3**
Hedging **217, 221**

I

International Financial Reporting Standards
(IFRS) **149–154, 160–174**
International Accounting Standards (IAS) **149–154, 160–174**
Investitionen **36–39, 94, 96–97, 104, 116–117, 139, 140, 220**
Investor Relations **19–20, 28**

K

Kapitalflussrechnung (Cashflow) **94–95, 148, 217–218, 265**
Kapitalrücklage **145–147, 199**
Kapitalstruktur **197–199**
Konsolidierungsgrundsätze **157–158**
Konsolidierungskreis **155–157**
Konzernerogener

Einzelhandel **43–45, 74–76, 96–97, 124–125, 265**

- Konzerneigene Einzelhandelsgeschäfte (Directly Operated Stores (DOS) **75–76, 265**

Konzernergebnis **78, 81, 119, 121, 143–144**

Konzernstruktur **32–33**

Kurzfristiges operatives Nettovermögen (Trade Net Working Capital) **36–38, 91, 138–139, 265**

L

Leasing **94, 162–163, 166, 207–208, 215–216**

Lieferanten **58–60, 64, 65, 123–125, 127**

Liquidität **38, 92–93, 117–118**

M

Management Beteiligungsprogramm (MPP) **228**

Marken **31, 41–42, 46–47, 77, 132–133, 265**

Marktkapitalisierung **23, 27–28**

Marktpräsenz **32–33**

Mehrheitsaktionär **25–26, 230–251**

Mitarbeiter **48–53, 181–182**

N

Nachhaltigkeit **61–66**

Nachtragsbericht **134**

Nettoverschuldung **93–95, 139–140, 198**

O

Online Store **32, 44, 74–75, 132**

Organisationsstruktur **32–33**

P

Produktentwicklung **54–57**

Produktion **58–60, 123–125**

Prognose **134–140**

Prüfungsausschuss **11, 18–19**

Q

Qualitätssicherung **60**

R

Risikobericht

- Externe Risiken **115–116**
- Finanzielle Risiken **117–123**
- Operative Risiken **123–125**
- Organisatorische Risiken **125–127**
- Strategische Risiken **116–117**

Risikomanagement **17–18, 112–115**

Rückstellungen **145, 167, 199–201**

- Pensionsrückstellungen **167, 169–170, 201**

S

Segmentberichterstattung **82–87, 167, 218–222**

- Amerika **84–85**
- Asien/Pazifik **85–86**
- Europa **82–83**
- Lizenzen **87**

Sponsoring **31, 216**

Standorte **34–35**

Stock Appreciation Rights Program (SAR) **225–228**

Strategie **40–47**

T

Tochtergesellschaften **32, 155–158**

Treasury **38, 92, 117**

U

Übernahmerechtliche Angaben **109–110**

Umsatzentwicklung **71–77**

Umsatzkosten **78, 143, 175**

V

Verbindlichkeiten

- Finanzverbindlichkeiten **89, 91, 94–95, 118, 145**
- Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen **89, 91, 94, 102, 145, 148, 209**

Vergütungsbericht **105–108**

Vertriebskanäle **43, 74**

Vorräte **88, 90, 102, 145, 161, 195**

Vorstand **5–7, 16–17, 105–108, 252**

W

Währungsumrechnung **159**

Werthaltigkeitstest **188–193**

Z

Zahlungsmittel und

Zahlungsmitteläquivalente **88, 90, 145, 196**

Zinsen **160**

Zinsergebnis **78, 80, 143, 177**

GRAFIK- UND TABELLENVERZEICHNIS

Zielerreichung und Prognose **U1**

1

AN UNSERE AKTIONÄRE

- 01|01** Basisinformationen HUGO BOSS Aktien **S. 23**
- 01|02** ISIN, WKN und Börsenkürzel
HUGO BOSS Aktien **S. 23**
- 01|03** Kursentwicklung **S. 24**
- 01|04** HUGO BOSS Aktien im Vergleich **S. 25**
- 01|05** Aktionärsstruktur zum 31. Dezember **S. 27**
- 01|06** Regionaler Split der Investorenbasis
zum 31. Dezember **S. 27**
- 01|07** Marktkapitalisierung zum 31. Dezember **S. 28**
- 01|08** Dividende je Aktie **S. 28**

2

ZUSAMMENGEFASSTER LAGEBERICHT – KONZERNPROFIL

- 02|01** HUGO BOSS Vertriebsformate **S. 32**
- 02|02** HUGO BOSS Konzernstruktur **S. 33**
- 02|03** Hauptstandorte/Weltweite
Marktpräsenz **S. 34–35**
- 02|04** Zentrale Steuerungsgrößen des
HUGO BOSS Konzerns **S. 36**
- 02|05** Definition Free Cashflow **S. 37**
- 02|06** Definition kurzfristiges operatives
Nettovermögen **S. 37**
- 02|07** Entwicklung wesentlicher
Steuerungsgrößen **S. 38**
- 02|08** Mittelfristige Wachstumsstrategie **S. 40**
- 02|09** HUGO BOSS Markenpositionierung **S. 41**
- 02|10** Umsatz nach Vertriebskanälen **S. 43**
- 02|11** Umsatz nach Regionen **S. 45**
- 02|12** Anzahl Mitarbeiter zum 31. Dezember **S. 49**
- 02|13** Mitarbeiter nach Funktionsbereichen
zum 31. Dezember **S. 49**
- 02|14** Gewerbliche und kaufmännische
Mitarbeiter zum 31. Dezember **S. 50**

- 02|15** Mitarbeiter nach Regionen
zum 31. Dezember **S. 50**
- 02|16** Mitarbeiterstatistik **S. 50**
- 02|17** Produktentstehungsprozess bei
HUGO BOSS **S. 55**
- 02|18** Anzahl Mitarbeiter F&E zum 31. Dezember **S. 56**
- 02|19** F&E-Aufwendungen **S. 57**
- 02|20** F&E-Aufwendungen **S. 57**
- 02|21** Regionale Verteilung des Beschaffungs-
und Produktionsvolumens **S. 59**
- 02|22** Verantwortliches Handeln **S. 61**

3

ZUSAMMENGEFASSTER LAGEBERICHT – DAS GESCHÄFTSJAHR

- 03|01** Umsatzentwicklung **S. 72**
- 03|02** Umsatzentwicklung nach Quartalen **S. 72**
- 03|03** Umsatz nach Regionen **S. 73**
- 03|04** Umsatz nach Regionen –
Fünfjahresübersicht **S. 73**
- 03|05** Umsatz nach Vertriebskanälen **S. 74**
- 03|06** Umsatz nach Vertriebskanälen –
Fünfjahresübersicht **S. 74**
- 03|07** Anzahl konzerneigener
Einzelhandelsgeschäfte **S. 75**
- 03|08** Anzahl konzerneigener
Einzelhandelsgeschäfte nach Regionen **S. 76**
- 03|09** Umsatz nach Marken **S. 77**
- 03|10** Gewinn- und Verlustrechnung **S. 78**
- 03|11** Rohertragsmarge **S. 79**
- 03|12** Bereinigte EBITDA-Marge **S. 80**
- 03|13** EBITDA vor Sondereffekten nach
Quartalen **S. 80**
- 03|14** Ergebnis je Aktie **S. 81**
- 03|15** Umsatz Europa **S. 82**
- 03|16** Umsatzanteile Europa 2013 **S. 82**
- 03|17** Ergebnisentwicklung Europa **S. 83**
- 03|18** Umsatz Amerika **S. 84**
- 03|19** Umsatzanteile Amerika 2013 **S. 84**
- 03|20** Ergebnisentwicklung Amerika **S. 85**

- 03|21** Umsatz Asien/Pazifik **S. 85**
- 03|22** Umsatzanteile Asien/Pazifik 2013 **S. 85**
- 03|23** Ergebnisentwicklung Asien/Pazifik **S. 86**
- 03|24** Umsatz Lizenzen **S. 87**
- 03|25** Ergebnisentwicklung Lizenzen **S. 87**
- 03|26** Bilanzstruktur zum 31. Dezember – Aktiva **S. 88**
- 03|27** Bilanzstruktur zum 31. Dezember – Passiva **S. 89**
- 03|28** Vorräte zum 31. Dezember **S. 90**
- 03|29** Forderungen aus Lieferungen und Leistungen zum 31. Dezember **S. 90**
- 03|30** Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen zum 31. Dezember **S. 91**
- 03|31** Kurzfristiges operatives Nettovermögen **S. 91**
- 03|32** Finanzierungsstärke zum 31. Dezember **S. 93**
- 03|33** Free Cashflow **S. 94**
- 03|34** Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum 31. Dezember **S. 95**
- 03|35** Nettoverschuldung zum 31. Dezember **S. 95**
- 03|36** Investitionen **S. 96**
- 03|37** Investitionen nach Funktionsbereichen **S. 96**
- 03|38** Investitionen nach Regionen **S. 97**
- 03|39** Regionale Umsatzentwicklung **S. 99**
- 03|40** Gewinn- und Verlustrechnung HUGO BOSS AG **S. 100**
- 03|41** Kapitalflussrechnung HUGO BOSS AG **S. 103**
- 03|42** Pensionsaufwendungen **S. 108**
- 03|43** HUGO BOSS Risikopolitik **S. 113**
- 03|44** Bewertungskriterien der Unternehmensrisiken **S. 113**
- 03|45** Risikobereiche **S. 114**
- 03|46** Zinssensitivitäten zum 31. Dezember **S. 119**
- 03|47** Exposure und Sensitivitäten zum Bilanzstichtag 31. Dezember 2013 **S. 121**
- 03|48** Exposure und Sensitivitäten zum Bilanzstichtag 31. Dezember 2012 **S. 121**
- 03|49** Entwicklung und Zusammensetzung Gesamtrisikoe Exposure **S. 127**
- 03|50** Zielerreichung und Prognose **S. 139**

4

KONZERNABSCHLUSS

- 04|01** Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung **S. 143**
- 04|02** Konzerngesamtergebnisrechnung **S. 144**
- 04|03** Konzernbilanz **S. 145**
- 04|04** Eigenkapitalveränderungsrechnung **S. 146–147**
- 04|05** Kapitalflussrechnung **S. 148**

5

WEITERE ANGABEN

HUGO BOSS Zehnjahresübersicht **U3**

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

group.hugoboss.com/Bestellservice

IMPRESSUM

HUGO BOSS AG

Dieselstraße 12

72555 Metzingen

Telefon +49 (0) 7123 94 – 0

Fax +49 (0) 7123 94 – 2014

www.hugoboss.com

KONZEPTION UND GESTALTUNG

hw.design, München

www.hwdesign.de

FOTOS

BFA, Marc Brinkmeier, Dani Brubaker, Richard Cadan, Pierre Debusschere, Rüdiger Glatz, Marko Greitschus, Matthew Harris, Hunter & Gatti, Christoph Launay, Arnaud Letresor, Alasdair McLellan, Tom Munro, Andreas Pohlmann, Steffen Seeger, Luca Teuchmann, Michael Tinnefeld, Max Vadukul, Christopher Grimes Gallery, Rockbund Art Museum, HUGO BOSS

KÜNSTLER UND KUNSTWERKE

BIRDHEAD von Welcome to BIRDHEAD World Again 2013 – Shanghai, Elektropastete von Digital Fragments, Elisa Strozyk von Fading Red, Guvenc Ozel von Cerebral Hut, Li Wei von I'm Calm, Pedro Cabrita von Reis, Sonice Development von Emerging Colorspace

PRODUKTION

Raff Mediagroup, Riederich

www.raff-mediagroup.de



FINANZKALENDER 2014

13.

MÄRZ
Bilanzpresse- und
Analystenkonferenz

7.

MAI
Veröffentlichung des Berichts
zum Ersten Quartal 2014

13.

MAI
Hauptversammlung

31.

JULI
Veröffentlichung des
Halbjahresfinanzberichts 2014

4.

NOVEMBER
Veröffentlichung des
Neunmonatsberichts 2014

HUGO BOSS ZEHNJAHRESÜBERSICHT

	2013	2012
Konzernumsatz (in Mio. EUR)	2.432,1	2.345,9
Umsatz nach Segmenten ¹		
Europa inkl. Naher Osten/Afrika	1.457,3	1.378,0
Amerika	570,1	558,7
Asien/Pazifik	346,8	352,7
Lizenzen	57,9	56,5
Umsatz nach Vertriebskanälen		
Konzerneigener Einzelhandel	1.314,1	1.149,7
Großhandel	1.060,1	1.139,7
Lizenzen	57,9	56,5
Ertragslage (in Mio. EUR)		
Rohertrag ^{2,3}	1.579,6	1.444,1
Rohertragsmarge in % ^{2,3}	64,9	61,6
EBITDA ³	561,4	523,9
EBITDA vor Sondereffekten ³	564,7	528,1
Bereinigte EBITDA-Marge in % ^{3,4}	23,2	22,5
EBIT ³	456,2	432,0
Auf die Anteilseigner entfallendes Konzernergebnis ³	329,0	306,5
Vermögenslage und Kapitalstruktur zum 31. Dezember (in Mio. EUR)		
Kurzfristiges operatives Nettovermögen ³	431,8	408,5
Langfristige Vermögenswerte ³	611,5	587,7
Eigenkapital ³	740,3	631,6
Eigenkapitalquote in % ³	49,3	40,0
Bilanzsumme ³	1.501,3	1.577,2
Finanzlage und Dividende (in Mio. EUR)		
Free Cashflow	230,0	220,6
Nettoverschuldung (zum 31. Dezember) ⁵	57,0	130,4
Investitionen	185,3	165,8
Abschreibungen	105,3	91,9
Finanzierungsstärke (zum 31. Dezember) ⁶	0,1	0,2
Ausschüttungssumme	230,5 ⁷	215,3
Weitere Erfolgsfaktoren		
Mitarbeiter (zum 31. Dezember)	12.496	11.852
Personalaufwand (in Mio. EUR)	483,1	450,1
Anzahl konzerneigener Einzelhandelsgeschäfte	1.010	840
Aktien (in EUR)		
Ergebnis je Aktie		
Stammaktie ³	4,77	4,44
Vorzugsaktie	–	–
Dividende je Aktie		
Stammaktie	3,34 ⁷	3,12
Vorzugsaktie	–	–
Schlusskurs (zum 31. Dezember)		
Stammaktie	103,50	79,80
Vorzugsaktie	–	–
Aktienanzahl in Stück (zum 31. Dezember)		
Stammaktie	70.400.000	70.400.000
Vorzugsaktie	0	0

¹ Anpassung Vorjahreswerte aufgrund Umstellung der Segmentberichterstattung in 2008.

² Werte bis 2009 angepasst aufgrund der Umstellung von Gesamtkostenverfahren auf Umsatzkostenverfahren.

³ Einige dargestellte Beträge weichen aufgrund vorgenommener Änderungen der Rechnungslegungsmethode und Korrekturen von den in Vorjahren berichteten Werten ab (zu Einzelheiten siehe Konzernanhang, Änderung der Rechnungslegungsmethode/Korrekturen, S. 170 ff.).

2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004
2.058,8	1.729,4	1.561,9	1.686,1	1.632,0	1.495,5	1.309,4	1.168,4
1.245,4	1.073,2	1.041,3	1.170,0	1.151,1	1.056,8	925,8	–
454,8	380,7	312,2	307,0	298,0	273,1	233,2	–
309,3	230,4	164,7	162,1	134,0	122,5	109,0	–
49,3	45,1	43,7	47,0	48,9	43,1	41,4	40,4
924,2	691,1	510,3	455,8	416,1	358,2	285,9	233,7
1.085,3	993,2	1.007,9	1.183,3	1.167,0	1.094,3	982,1	894,3
49,3	45,1	43,7	47,0	48,9	43,1	41,4	40,4
1.252,0	1.022,4	836,2	891,0	845,0	759,8	644,5	551,3
60,8	59,1	53,5	52,8	51,8	50,8	49,2	47,2
468,0	340,1	226,5	235,8	284,2	235,3	207,9	173,8
469,5	353,7	269,2	272,2	271,8	235,3	207,9	173,8
22,8	20,5	17,2	16,1	16,7	15,7	15,9	14,9
394,6	267,9	157,4	174,8	216,8	186,3	166,6	136,4
284,9	188,9	105,5	112,0	152,0	130,3	110,8	88,9
399,6	322,7	295,6	458,3	421,7	339,6	329,6	311,7
503,2	454,5	435,0	463,0	400,5	397,9	360,6	331,9
517,3	361,2	205,5	202,9	550,7	499,9	467,8	415,6
36,4	26,9	19,3	17,5	53,0	53,0	54,8	51,3
1.419,6	1.342,8	1.065,4	1.161,6	1.039,3	943,1	854,0	810,4
194,9	246,3	299,5	48,1	33,0	76,1	115,0	62,3
149,1	201,1	379,1	583,2	168,2	112,1	102,5	149,8
108,5	55,6	48,3	118,8	84,7	98,5	76,6	57,3
73,4	72,2	69,1	61,0	67,4	49,0	41,3	37,4
0,3	0,6	1,4	2,1	0,6	0,5	0,5	0,9
199,1	139,7	66,6	94,9	100,4 ^s	82,5	70,2	59,2
11.004	9.944	9.027	9.593	9.123	8.441	7.584	6.942
373,7	364,5	329,4	353,0	302,6	275,5	234,5	197,2
622	537	438	390	333	249	183	129
4,12	2,73	1,52	1,62	2,20	1,88	1,59	1,26
4,13	2,74	1,53	1,63	2,21	1,89	1,60	1,27
2,88	2,02	0,96	1,37	1,45 ^s	1,19	1,00	0,84
2,89	2,03	0,97	1,38	1,46 ^s	1,20	1,01	0,85
55,19	49,23	20,22	17,30	39,60	41,00	30,50	23,45
56,90	56,50	24,55	14,40	39,00	38,92	29,70	24,50
70.400.000	70.400.000	70.400.000	70.400.000	70.400.000	70.400.000	70.400.000	70.400.000
35.860.000	35.860.000	35.860.000	35.860.000	35.860.000	35.860.000	35.860.000	35.860.000
34.540.000	34.540.000	34.540.000	34.540.000	34.540.000	34.540.000	34.540.000	34.540.000

⁴ EBITDA vor Sondereffekten/Konzernumsatz.

⁵ Bis 2008 angepasst um Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasingverträgen.

⁶ Nettoverschuldung/EBITDA vor Sondereffekten.

⁷ Dividendenvorschlag.

⁸ Sonderausschüttung von zusätzlich 345,1 Mio. EUR bzw. 5,00 EUR je Stamm- und Vorzugsaktie.

