

DSW-Fragen zur Hauptversammlung der Hugo Boss AG

am 27. Mai 2020

1. Was war Ihre Motivation, eine virtuelle Hauptversammlung umsetzen? Aufgrund der Reduktion der Dividenden auf die Mindestverzinsung ist zumindest aus Sicht der Investoren die Abhaltung einer virtuellen Hauptversammlung nicht angezeigt oder erforderlich. Was waren Ihre wesentlichen Gründe?
2. Wie lange wird es dauern – selbst wenn die Corona-Pandemie nicht mehr aufgrund der Sicherheitsvorkehrungen den stationären Verkauf und damit die Öffnung von Shops verbietet -, dass Hugo Boss wieder in einen Normalmodus zurückkehren kann? Wie viele Monate wird es nach Beendigung der Corona-Pandemie dauern, bis keine Belastungen mehr vorherrschen? (aufgeteilt nach Vertrieb & Produktion)
6. Sehen Sie bereits Märkte (wie z. B. China), wo die Umsätze nach dem Ende der Corona-Einschränkungen wieder das Vorkrisenniveau erreicht haben? Welche Erfahrungen machen Sie insbesondere in China? Kommen die Kunden, kommen die Käufer zurück oder aber herrscht dort eher Zurückhaltung? Haben sich die Volumen der durchschnittlichen Warenkörbe verändert?
3. Ist es möglich, den ausgefallenen Umsatz irgendwie nachzuholen oder aber sind die zwei, drei oder vier Monate Verkaufsstopp schlichtweg verloren? Wie gehen Sie mit der produzierten Saisonware um? Werden diese vollends abgeschrieben und belasten das Ergebnis einmalig oder aber gehen Sie hier stufenweise vor? Was haben wir hier zu erwarten?
4. Inwiefern war/ist es möglich, die Ausfälle im stationären Handel über Online-Umsätze auszugleichen und wie sehen Sie auch für die Zukunft eine Aufteilung zwischen stationärem Handel und Online durch die Corona-Krise verändert? Werden wir – wann auch immer – wieder zu einer bisherigen Umsatzerteilung zurückkommen oder aber werden sich Veränderungen ergeben? Wie wird das auch auf die Margen und die Ergebnissituation wirken?

5. Wie konnten und können Sie die Krise managen und die Kostenseite angehen? Welche Kostenersparnisse waren möglich und welche weiteren Maßnahmen mit welchem Impact sind noch denkbar?

7. Das eine ist der Verkauf und Vertrieb, das andere ist die Beschaffung: Haben Sie auf der Beschaffungsseite die Ketten geschlossen halten oder wieder schließen können und mit welchen Problemen hatten und haben Sie hier zu kämpfen?

8. An den Aufsichtsrat: Sie wollen Ihre Vergütung neu strukturieren. Um welchen Betrag hätte sich die Aufsichtsratsvergütung in 2019 erhöht, wenn bereits das neu zu beschließende System in 2019 in Anwendung gewesen wäre? Bitte nennen Sie uns hier Zahlen für den Aufsichtsratsvorsitzenden, ein normales durchschnittliches Aufsichtsratsmitglied sowie für den Gesamtaufsichtsrat.

9. An den Aufsichtsrat: Welche Gründe sind Ihnen in Bezug auf den avisierten Weggang unseres CEOs bekannt und können Sie ausschließen, dass es in Sachen Strategie unterschiedliche Vorstellungen zwischen Herrn Langer und dem Aufsichtsrat gab, die zu seinem Weggang führen?
Falls es nicht die strategische Ausrichtung war: welche Gründe haben dazu geführt, getrennte Wege zu gehen?
Haben Sie bereits einen neuen CEO gefunden und wie sieht eigentlich das Profil aus, das ein neuer CEO erfüllen müsste?